

LE SECTEUR PRIVÉ DANS LES PAYS MÉDITERRANÉENS

PRINCIPAUX DYSFONCTIONNEMENTS ET
OPPORTUNITÉS DE L'ENTREPRENARIAT SOCIAL

Patricia Augier

**Constantin Tsakas
Karine Moukaddem**

**Sami Mouley
Jocelyn Ventura**



FEMISE Rapport Euromed : 2019

FEMISE Rapport Euromed : 2019

LE SECTEUR PRIVÉ DANS LES PAYS MÉDITERRANÉENS

**PRINCIPAUX DYSFONCTIONNEMENTS
ET OPPORTUNITÉS DE L'ENTREPRENARIAT SOCIAL**

Patricia Augier

Constantin Tsakas

Sami Mouley

Karine Moukaddem

Jocelyn Ventura



Les auteurs



Pr. Patricia Augier est Professeur à l'Université Aix-Marseille, et chercheur à Aix-Marseille School of Economics (AMSE). Elle est Présidente du Comité Scientifique du FEMISE et de l'Institut de la Méditerranée. Elle a mené de nombreux projets de recherches pour diverses institutions internationales, en particulier dans les domaines liés à l'intégration commerciale, aux femmes dans la région MENA et au développement du secteur privé.

Dr. Constantin Tsakas est Secrétaire Général du FEMISE et Délégué Général de l'Institut de la Méditerranée. Ses principaux intérêts de recherche sont l'entrepreneuriat social, l'innovation, le développement durable, les questions climatiques et l'intégration commerciale. Il est co-auteur de nombreux rapports sur les économies du sud de la Méditerranée. Dr Tsakas est également «Maitre de Conférences SciencesPo» au Collège Moyen-Orient et Méditerranée de SciencesPo Paris (Menton).



Pr. Sami Mouley est Professeur de finance internationale à l'Université de Tunis et chercheur au FEMISE. Ancien Chief Economist du Centre de Recherches et d'Etudes Financières et Monétaires auprès de la Banque Centrale de Tunisie et membre de son comité de politique monétaire, il est l'auteur de plusieurs ouvrages et de rapports internationaux, en particulier dans les domaines liés aux politiques macroéconomiques, l'intégration régionale, le climat des affaires et les stratégies bancaires dans les pays de la Méditerranée.

Karine Moukaddem est stagiaire analyste politique à l'Union pour la Méditerranée, précédemment économiste politique à l'Institut de la Méditerranée / FEMISE et étudiante à Sciences Po Paris. Elle est spécialisée dans les questions de développement durable dans la région sud-méditerranéenne, et notamment à l'inclusivité, à l'autonomisation des femmes et à l'entrepreneuriat social.



Jocelyn Ventura est économiste politique à l'Institut de la Méditerranée / FEMISE et diplômé de Aix-Marseille School of Economics (AMSE). Ses principaux thèmes de recherche sont l'intégration commerciale, l'innovation et le développement du secteur privé.

Première publication en 2019

FEMISE et Institut de la Méditerranée

Copyright © FEMISE Association

Ce rapport a été élaboré avec le soutien financier de l'Union Européenne à travers le projet FEMISE sur "Support to Economic Research, studies and dialogues of the Euro-Mediterranean Partnership". Le contenu de la publication relève de la seule responsabilité des auteurs.

Table des matières

Introduction	1
Chapitre 1. La dynamique observée des pays méditerranéens	7
I. Les taux de croissance des pays méditerranéens sur ces 20 dernières années ont-ils été suffisants ?.....	7
II. L'évolution des exportations méditerranéennes	22
Notes.....	31
Bibliographie.....	32
Chapitre 2. Vers des éléments d'explication	33
I. Une région bloquée dans la trappe des pays à revenu intermédiaire.....	33
II. L'investissement a-t-il été suffisant ?	35
III. Faut-il recourir davantage aux investissements directs étrangers ?	39
IV. Les pays méditerranéens innoveront-ils assez ?.....	45
V. Une conjonction de facteurs défavorables au secteur privé des pays méditerranéens.....	51
Notes.....	74
Bibliographie.....	77
Chapitre 3. Le rôle des banques centrales dans l'amélioration du climat des affaires et l'attractivité des investissements étrangers	81
I. Introduction : éléments de contexte et exposé des motifs.....	81
II. Le rôle des banques centrales dans les réformes du secteur privé : focussur le rôle de la Banque Centrale de Tunisie et expériences comparées de pays méditerranéens (Egypte, Jordanie, Maroc).....	82
III. Conclusion.....	103
Notes.....	104
Bibliographie.....	107
Annexes.....	108
Chapitre 4. Comment l'entrepreneuriat social peut-il contribuer à développer le secteur privé et appuyer la croissance et l'emploi dans les PM ?	119
Introduction. Pourquoi et en quoi l'entrepreneuriat social a une importance pour les PM ?.....	119
I. L'ES, sa place dans les PM et les obstacles à son développement.....	120
II. Quels outils pour soutenir et développer l'ES dans les PM ?.....	131
III. Le rôle que peut jouer la coopération EuroMed : offrir des pistes pour débloquer le potentiel des ES et créer des écosystèmes d'entrepreneuriat social durables pour promouvoir la croissance et l'inclusion.....	140
Conclusion.....	148
Bibliographie.....	154
Annexes.....	158

Le secteur privé dans les pays méditerranéens : Principaux dysfonctionnements et Opportunités de l'entrepreneuriat social

Introduction

par Patricia AUGIER

L'objectif de ce rapport est de faire le point sur la situation du secteur privé dans les pays méditerranéens, de mieux comprendre ses principaux facteurs de blocage et d'analyser les potentialités offertes par l'entrepreneuriat social pour répondre à l'impératif d'une croissance plus inclusive. Son champ d'application est la région méditerranéenne, qui comprend, dans ce rapport, 8 des 10 pays partenaires de l'Union Européenne, à savoir l'Algérie, l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Palestine et la Tunisie (les 2 pays que nous n'avons pas inclus, par manque de données et d'informations disponibles, sont la Libye et la Syrie) et auxquels nous avons ajouté la Turquie dont le processus d'adhésion est, à ce jour, gelé.

Pourquoi avoir choisi de traiter la question du secteur privé dans ce rapport ? La première raison est qu'il y a, plus que jamais, urgence à créer des emplois dans tous les pays de la région et, compte tenu de la détérioration des comptes publics et des situations de sureffectifs dans la fonction publique, ces futures créations d'emplois ne pourront provenir que du secteur privé. Ce secteur privé devra être suffisamment dynamique pour pouvoir absorber une offre de travail sous-occupée ou employée dans le secteur informel avec des salaires très faibles et sans aucune couverture sociale. Si l'on ne veut pas que les jeunes méditerranéens éduqués ne soient recrutés par des groupes extrémistes, il faut offrir à cette jeunesse du monde arabe des perspectives d'emplois et un avenir qui les intègre dans la société. Jusqu'à aujourd'hui et malgré toutes les initiatives et réformes

entreprises dans certains pays, les véritables intérêts du secteur privé ont été placés au second rang, derrière les conflits politiques, les intérêts d'une élite économique et financière en connivence avec le pouvoir politique et le manque de volonté de coopération entre les pays de la région. Les grands perdants de cet état de fait sont, non seulement, l'entrepreneuriat méditerranéen qui n'a pas les bonnes incitations pour se développer, ni un marché suffisant pour devenir plus compétitif et construire des chaînes de valeur régionales, mais surtout, les millions d'exclus du système économique formel dont le niveau de vie aurait pu être amélioré. C'est pourquoi ce secteur privé devrait, dorénavant, être au cœur du développement des pays de la région.

La deuxième raison est que ces pays doivent faire évoluer leur régime de croissance pour devenir plus compétitifs et réaliser des montées en gamme. Les systèmes productifs doivent créer plus de valeur ajoutée, permettant d'offrir des emplois mieux rémunérés et pour cela, il est indispensable que la croissance repose davantage sur des progrès de productivité plutôt que sur le seul accroissement des facteurs de production. Ces changements reposent, à la fois, sur la capacité d'adaptation des entreprises à faire évoluer leur système productif et leur organisation, mais surtout à la capacité des pouvoirs publics à créer les conditions permettant ces changements au niveau des firmes et à donner les bonnes incitations.

La troisième raison est que malgré tout ce qui a été écrit sur cette question, il manquait un docu-

ment de synthèse sur l'ensemble des facteurs potentiellement explicatifs, qui englobe à la fois les apports de la littérature académique, les contributions des différents rapports réalisés par les organisations internationales, l'information issue de l'ensemble des données disponibles concernant le secteur privé dans les pays méditerranéens, ainsi que les nombreux points de vue et témoignages rapportés de nos missions ou directement rédigés par nos membres ou nos partenaires provenant des milieux académiques et opérationnels.

Pourquoi avoir inclus un chapitre sur l'entrepreneuriat social ? Un paradoxe des pays méditerranéens est d'avoir, à la fois, un faible niveau de pauvreté comparativement aux pays en développement et émergents et, dans le même temps certaines parties de la population isolées et/ou exclues de la sphère économique. Il s'agit des jeunes, des femmes et du monde rural éloigné des grandes agglomérations. On pourrait également y ajouter les personnes dont les activités économiques sont dans l'informel. C'est donc un système économique qui repose sur l'exclusion d'au moins les deux tiers de sa population et dont les fondements d'un développement durable ne sont pas assurés. Dans le monde arabe, l'écart en termes de probabilité d'intégrer la sphère économique formelle entre un homme d'une quarantaine d'année vivant dans une grande agglomération et une jeune femme vivant en milieu rural est très probablement le plus extrême qui soit dans l'ensemble des pays en développement et émergents. Compte tenu de cette situation, aux facteurs bien connus et plus généralement de nature macro (investissement, politique d'innovation, politique de change, réglementations, etc.) qui peuvent contribuer à la croissance de ces économies, il est indispensable d'y ajouter d'autres initiatives qui permettent de répondre plus spécifiquement à ces problèmes d'exclusion. Pour faire converger la région vers un modèle de développement plus inclusif, ces pays ont besoin non seulement de politiques économiques adaptées mais également d'innovations sociales qui peuvent émaner de la société civile et que les

pouvoirs publics ont tout intérêt à encourager en créant un environnement législatif, fiscal et administratif favorable et incitatif. Si l'entrepreneuriat social ne peut pas être une réponse globale pour permettre le développement d'un pays, il peut être une opportunité pour répondre aux besoins d'une plus large intégration des populations jusque là exclues de la sphère économique.

Ce rapport n'a pas vocation d'identifier de façon exhaustive l'ensemble des obstacles auxquels le secteur est confronté. Ce type de travail, à l'échelle de l'ensemble de pays, a peu de sens dans la mesure où, malgré des similitudes, chacun d'eux a ses spécificités propres dont le rôle est essentiel sur ces obstacles. Par conséquent, comprendre les difficultés précises des entreprises nécessitent des analyses approfondies, non seulement par pays, mais qui peuvent être également ciblées sur un type d'entreprises (les problèmes des grandes entreprises ne sont pas les mêmes que ceux des micro ou ceux des petites et moyennes entreprises, ou encore que ceux des start up) et parfois aussi, ciblées sur des problématiques particulières, comme par exemple, l'accès au foncier, le financement, l'informel, la corruption, la fiscalité, etc.)[1]. Il essaie toutefois d'apporter des éléments de réponse aux questions suivantes : Comment ont évolué les pays méditerranéens depuis le lancement du Processus de Barcelone ? Pourquoi la croissance a-t-elle été en deçà des attentes ? Quel rôle peuvent jouer les Banques Centrales pour rendre le secteur privé plus dynamique ? Comment les pouvoirs publics peuvent-ils contribuer au développement de l'entrepreneuriat social ?

Le rapport est ainsi structuré en 4 chapitres. Le premier présente la dynamique observée des pays méditerranéens au cours de ces 20 dernières années. Le second tente d'analyser les principales raisons du manque de croissance. Le troisième chapitre porte sur le rôle des Banques Centrales dans l'amélioration de l'environnement des affaires et sur l'attractivité des investissements étrangers. Le quatrième et dernier chapitre est focalisé sur l'entrepreneuriat social.

Résumé exécutif

Le chapitre 1 introduit le rapport en faisant un point sur la dynamique économique des pays méditerranéens depuis le début du Processus de Barcelone. Au cours de ces 20 dernières années (1995-2017), le taux de croissance dans la région a été en moyenne de 4,1% par an contre 5,1% pour l'ensemble des pays à revenu comparable et 7,9% pour les pays d'Asie de l'Est. Parmi les pays Med, il a oscillé entre 5,1% pour la Jordanie et 3,5% pour l'Algérie. Ces taux de croissance de la région, que certains économistes considèrent comme soutenus, sont, du point de vue du Femise, loin d'être suffisants. Nous montrons, en effet, dans ce chapitre, que :

- Le PIB par habitant ne s'est accru que de 1,9% en moyenne annuelle entre 1995 et 2017, alors que sur la même période, le PIB par habitant des pays en développement et émergents a augmenté de 4%. Comme conséquence, le processus de convergence entre les pays Med et l'UE a stagné et les écarts absolus de niveau de vie entre les deux rives se sont même accrus.
- Avec un taux moyen de 12,4% en 2017, le chômage demeure très élevé dans la région. Il touche toujours aussi plus fortement les jeunes et les diplômés (avec des taux de chômage qui s'élèvent respectivement à 27% et 29%). Pire encore, les taux de participation des femmes est à un niveau extrêmement bas (29% contre 50% pour l'ensemble des pays à revenu comparable).
- Bien que les taux de pauvreté dans les pays Med soient plus faibles que dans l'ensemble des pays en développement et émergents, la part de la population pauvre, mesurée à partir des seuils nationaux s'est accrue en Egypte et en Jordanie. De plus, par rapport à l'ensemble des pays à revenu comparable, c'est dans les pays Med que la vulnérabilité à la pauvreté de la population a le plus augmenté.
- Les pays Med restent la région où la répartition de la richesse est la plus égalitaire de l'ensemble des pays du Sud. Mais là encore, le mécontentement croissant des populations à l'égard essentiellement de la santé et de l'éducation est le signe que

la situation se dégrade et que des facteurs d'inégalités horizontales tendent à se développer.

- En matière d'insertion dans l'économie mondiale, malgré une meilleure diversification et une amélioration du contenu technologique des produits, le taux de croissance des exportations des pays Med est resté inférieur à celui des pays à revenu comparable.
- Enfin, le déficit commercial de la région a continué à se détériorer de façon de plus en plus inquiétante. Cette dégradation est beaucoup plus forte vis à vis du Reste du Monde que vis à vis de l'UE.

Le chapitre 2 analyse de façon générale les raisons qui peuvent expliquer cette situation. Les pays méditerranéens sont coincés dans "la trappe des pays à revenu intermédiaire", avec des niveaux de salaire trop élevés pour pouvoir concurrencer les pays à plus faible revenu et un niveau de compétitivité insuffisant, en raison de progrès de productivité trop faibles, pour pouvoir concurrencer les pays plus avancés. Ce chapitre met en avant plusieurs constats :

- Alors qu'au moment de leur décollage, les taux d'investissement des pays d'Asie se situaient entre 30% et 40%, dans la région Med, ces taux sont restés, au cours de ces 20 dernières années, relativement stables, à des niveaux compris entre 23% et 25%. Sur la période récente, les pays qui se sont détachés de cette moyenne régionale sont d'un côté, l'Algérie (33,5%), le Maroc (30,6%), la Turquie (28,5%) et, de l'autre, la Tunisie (21,3%), Israël (20%) et l'Egypte (14%). Mais le plus surprenant est que depuis le début du Processus de Barcelone jusqu'à ces dernières années, la capacité de cet investissement à créer de la croissance a baissé.
- La part dans le PIB des investissements directs étrangers (IDE) entrés dans la région est passée de 6,7% au début des années 2000 à 3,8% actuellement. Un point important est que ce que nous montre la littérature académique est que les effets positifs des IDE sur la croissance dépendent de la capacité d'absorption des pays d'accueil (à savoir la qualité de leur capital humain, de leurs

infrastructures, de leur système financier, de leurs institutions et de leurs services publics, des procédures douanières, des capacités managériales des dirigeants d'entreprises, etc.) et des caractéristiques des IDE réalisés (leur secteur de destination, le type d'accords et de relations avec le pays d'accueil et les entreprises locales, etc.).

- Les pays méditerranéens ont enregistré les plus mauvaises performances en matière de progrès de productivité globale de l'ensemble des pays en développement et émergent : la moyenne des taux de croissance annuel de la productivité totale des facteurs entre 1995 et 2016 a été un peu inférieure à 0% dans la région. D'autres indicateurs confirment que, dans le domaine de l'innovation, un retard important s'est accumulé par rapport aux autres pays à revenu comparable.
- Au-delà de l'image générale plutôt positive que donne les indicateurs globaux (Doing Business, Competitive Global Index, Indice de Liberté Économique) sur l'environnement des affaires dans la région, on montre que de nombreux problèmes persistent. On montre aussi qu'il peut y avoir un écart entre le résultat de ces indicateurs globaux (qui sont utiles parce qu'ils permettent une comparaison internationale et qu'ils peuvent aussi mettre en avant les progrès réalisés dans certains pays), et les conditions réelles dans les pays. De plus, les délais et les conditions d'application des lois et des réformes créent un écart entre la loi ou la réforme en elle-même et sa mise en œuvre concrète. Il est par conséquent important d'évaluer en continu les résultats par rapport aux effets qui en étaient attendus.
- Enfin, les relations de connivence entre le milieu des affaires et le milieu politique perdurent toujours dans la plupart des pays de la région et on montre que non seulement elles ont un effet très négatif sur la croissance mais que surtout, elles ont des conséquences plus insidieuses et plus préjudiciables sur la société elle-même (développement des sentiments d'injustice et d'exclusion, modifications des systèmes de représentations et de valeurs, etc.). Ce système de connivence est à l'origine d'un grand nombre de problèmes

(concurrence déloyale dans certains secteurs, découragement des initiatives privées et de l'entrepreneuriat, faiblesse des investissements du secteur privé, corruption, mauvaise gouvernance, lourdeurs administratives, etc.) et il est un élément de blocage central au développement du secteur privé. Il y a urgence à faire sauter ce verrou qui plombe la croissance et les créations d'emplois dans les pays de la région.

Le chapitre 3 analyse le rôle majeur que peuvent jouer les banques centrales dans les pays méditerranéens dans les réformes du secteur privé, pour l'amélioration du climat des affaires et l'attractivité internationale des investissements étrangers. En procédant par un focus sur les récentes actions de réformes menées par la Banque Centrale de Tunisie (BCT), tout en analysant des expériences et scénarii comparées de banques centrales d'autres pays méditerranéens (Égypte, Jordanie, Maroc), le chapitre a permis de décliner la nature des réponses qui sont apportées autour de six domaines d'intervention :

- (i) le premier domaine est inhérent aux modulations des cadres opérationnels de conduite des politiques monétaires pour un meilleur concours du secteur bancaire au financement des investissements du secteur privé, qu'il s'agisse de la mise en œuvre de mesures non-conventionnelles de politique monétaire, ou de la modernisation des instruments de politique monétaire en vue d'un meilleur concours bancaire à l'économie.
- (ii) le deuxième domaine relève de la recherche de la stabilité financière afin de garantir au secteur privé un environnement propice à la pratique des affaires,
- (iii) le troisième domaine concerne l'engagement réel des autorités monétaires en faveur de l'inclusion financière des T-PME afin de lever les obstacles d'accès du secteur privé aux sources de financement,
- (iv) le quatrième domaine concerne aussi l'engagement international des banques centrales pour la mise en œuvre de réformes structurelles, notamment dans le cadre de programmes spécifiques

avec le FMI orientés essentiellement sur les réformes des pratiques des affaires du secteur privé, (v) le cinquième domaine concerne la flexibilité du taux de change pour une meilleure compétitivité du secteur privé et une résilience aux chocs externes. Les effets mitigés de ce domaine d'intervention pour les banques centrales analysées tiennent essentiellement aux degrés différents atteints pour certains prérequis, que sont la robustesse des systèmes financiers, la soutenabilité des fondamentaux macroéconomiques, la viabilité des réserves de change et surtout le soutien international des principaux bailleurs de fonds. Autant de préconditions qui doivent précéder le recours au flottement des monnaies,

(vi) Enfin, le sixième domaine est relatif à l'assouplissement de la réglementation des changes pour une optimisation de l'attractivité des entreprises étrangères et des capitaux internationaux. Sur ce dernier point, des constats convergents se dégagent des stratégies menées par les banques centrales. Conscientes des risques inhérents à une libéralisation désordonnée des mouvements de capitaux, ces dernières ont, à juste titre, adopté une démarche séquentielle de libéralisation progressive des opérations en capital et financières, qui peut s'avérer efficace pour la mobilisation des ressources externes nécessaires au financement des réformes à entreprendre. Mais, les bienfaits attendus de cette libéralisation financière externe ne seront pas automatiques. Ils seront conditionnés par le niveau de développement financier, la stabilité et la résilience du cadre macroéconomique et la qualité des institutions. Pour cela, une conception pragmatique et graduelle de l'assouplissement de la réglementation des changes est requise.

Le chapitre 4 analyse le potentiel de l'entrepreneuriat social (ES) comme moteur de développement du secteur privé et d'appui à la croissance et à l'emploi dans les pays Méditerranéens (PM). Il s'intéresse à la situation actuelle en matière d'ES en se demandant, dans une première partie, s'il reste des obstacles à son développement dans les PM. Puis, dans une deuxième partie, il se focalise sur la pa-

noplie d'outils, notamment financiers, pour soutenir et développer davantage l'ES en Méditerranée. Une troisième et dernière partie présente des pistes de réflexion qui pourraient alimenter les actions et programmes à venir pour promouvoir l'ES dans le cadre du partenariat EuroMed. Ce chapitre met en avant plusieurs constats :

- L'entrepreneuriat social pourrait jouer un rôle important dans les PM. Il peut, si il est appuyé par une politique publique adaptée, contribuer à améliorer la sécurité économique des populations vulnérables. Les entreprises sociales sont économiquement performantes tout en renforçant l'équité, la diversité, l'égalité, le développement territorial et le respect de l'environnement.
- Pour autant, l'émergence et le développement de l'ES dans les PM reste largement en-deça de son potentiel. L'innovation sociale se heurte à des obstacles qui perdurent. L'accès au financement est l'un des obstacles les plus importants. L'accès reste limité, faute d'un cadre juridique adapté. Pourtant, il existe une pléthore d'outils financiers adaptés à l'ES (micro-finance, social impact bonds, plateformes de crowdfunding etc).
- Les besoins actuels incitent à adopter une approche multi-acteurs plus ouverte, qui permettrait de libérer le potentiel innovant de l'entrepreneuriat social. Il s'agirait de poursuivre cette dynamique sur le plan national, appelant tous les acteurs (publics, privés et institutionnels) à contribuer à un modèle économique durable. Un dialogue pourrait être lancé dans chaque pays pour définir des indicateurs de performance de l'impact social qui pourraient être adaptés dans un cadre national. Ce cadre permettrait aux acteurs publics et privés de mieux évaluer des projets d'investissement et de contribuer à la mise en œuvre de projets socialement responsables et inclusifs.
- Les autorités publiques pourraient aussi avoir un rôle de facilitateur en encadrant juridiquement le secteur et en introduisant des incitations fiscales. En faisant évoluer leur cadre légal et réglementaire dans le secteur financier, les gouvernements au Sud pourraient s'ouvrir à la possibilité d'attirer les acteurs de la finance dite sociale.

- Pour compléter les initiatives nationales, la coopération avec l'Europe et entre pays du Sud pourrait être renforcée. Le développement d'un dispositif EuroMed qui permettrait de faire correspondre les investissements à impact social aux besoins de l'entrepreneuriat social nous semble propice. Un tel dispositif pourrait prendre la forme d'une plateforme en ligne EuroMed dédiée à l'entrepreneuriat social. Elle offrirait aux entrepreneurs sociaux une mise en relation avec les structures financières à impact social. Elle offrirait aussi aux structures financières un moyen de mieux identifier et de mieux évaluer les projets sociaux à soutenir.
- Par ailleurs, la création d'un ERASMUS de l'entrepreneuriat social permettrait de cultiver les compétences entrepreneuriales à impact social en Méditerranée. Outre le transfert de connaissances innovantes pour les entrepreneurs des deux rives, cette initiative permettrait la découverte de nouveaux marchés et de nouveaux partenaires et, surtout ouvrirait la perspective de faire émerger un écosystème d'entrepreneuriat socialement innovant en Méditerranée.

Notes

1. Ce point de vue que nous défendons lorsqu'il s'agit d'identifier les difficultés du secteur privé, nous a amené à réaliser le prochain rapport EuroMed du Femise, en se focalisant sur un pays (le Maroc), un thème précis (l'intégration dans les chaînes de valeur globales) et un type d'entreprises (les petites et moyennes entreprises).

CHAPITRE 1

La dynamique observée des pays méditerranéens

par Patricia AUGIER et Jocelyn VENTURA

Ce chapitre a pour objectif de faire le point sur la dynamique économique des pays méditerranéens au cours de ces 20 dernières années, c'est à dire depuis le lancement du processus de Barcelone. Un secteur privé qui fonctionne correctement doit se traduire par des taux de croissance et une insertion internationale équivalents à ceux caractérisant les pays de niveau de développement comparable. On va donc, dans ce qui suit, évaluer les principaux "outputs" du secteur privé des pays méditerranéens, en se demandant, dans une première section, si les taux de croissance ont été suffisants (par comparaison avec les autres pays en développement et émergents, en évaluant le processus de convergence vis à vis de l'Union Européenne (UE), par rapport aux principaux chiffres du chômage et aux changements des indicateurs de pauvreté et d'inégalité) et, dans une deuxième section, en analysant l'évolution des exportations de la région.

I. Les taux de croissance des pays méditerranéens sur ces 20 dernières années ont-ils été suffisants ?

I.1. Une mise en perspective par rapport aux taux de croissance des autres pays émergents et en développement

Les trois premiers cadrans du tableau 1.1 décomposent en trois périodes (1995-2002, 2003-2010, puis 2011-2017) les taux de croissance annuels moyens. Le dernier cadran indique la moyenne des taux de croissance

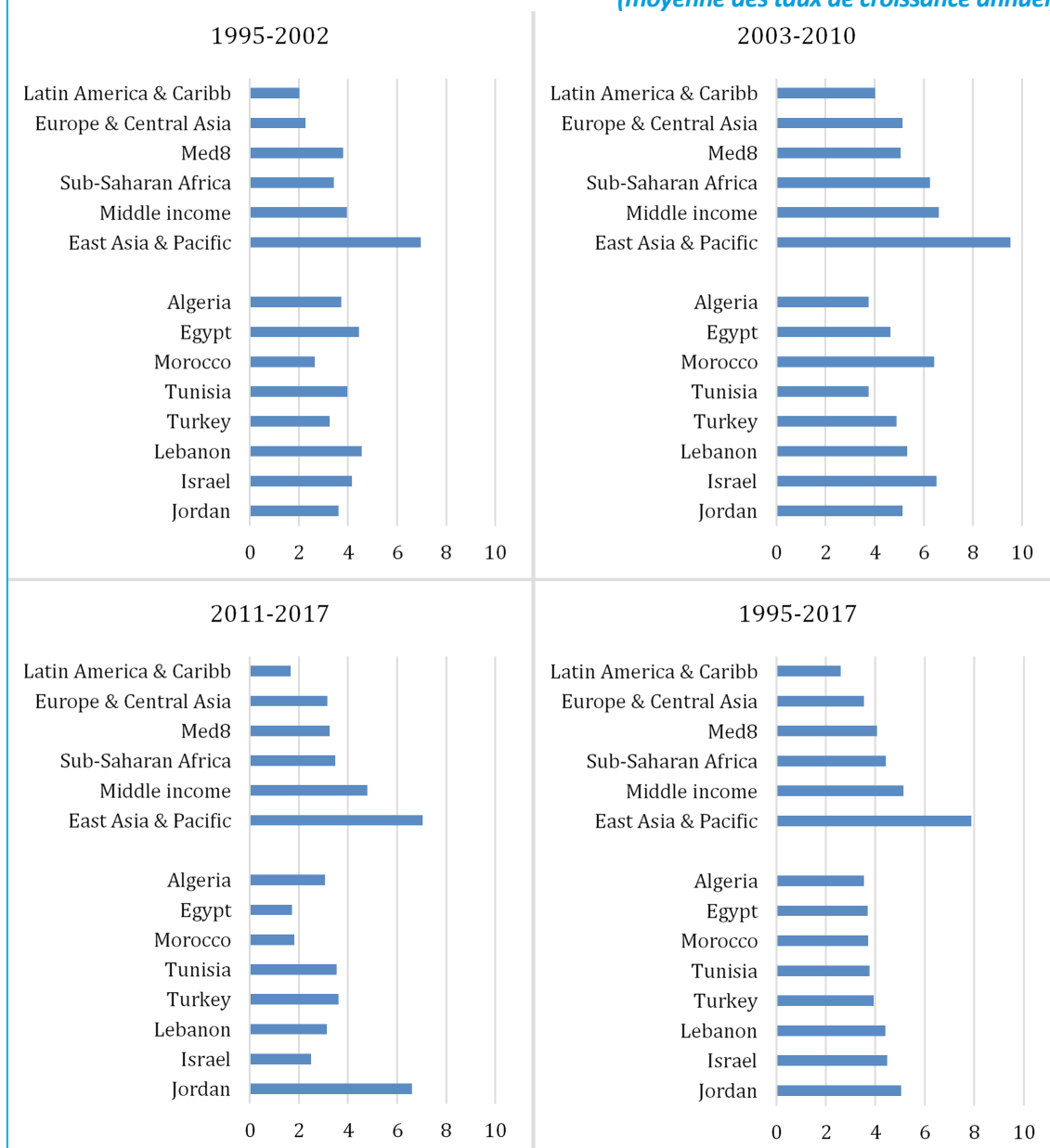
annuels sur l'ensemble de ces vingt années (1995-2017). Dans ce tableau 1.1, sont indiqués les taux de croissance moyens pour les huit pays méditerranéens renseignés, la moyenne de ces huit pays (MED8), celle des pays à revenu comparable (pays appartenant à la catégorie des "middle income" définie par la Banque Mondiale) et celles des pays en développement et émergents des autres principales régions du Monde.

Entre 1995 et 2002, c'est à dire sur les huit premières années qui ont suivi la mise en œuvre du Processus de Barcelone, les pays méditerranéens ont eu un taux de croissance annuel moyen de **3,8%**, ce qui est bien en dessous du taux de croissance des pays d'Asie de l'Est et du Pacifique (7%), mais qui correspond à la moyenne des pays à revenu moyen. Les pays méditerranéens font mieux en moyenne que les pays d'Europe et d'Asie centrale (2,3%) et que les pays d'Amérique Latine et Caraïbes (2%). Parmi les pays méditerranéens, l'Égypte (4,6%), La Tunisie (4,5%), Israël (4%) et la Jordanie (4,2%) sont au-dessus de la moyenne des 8 pays méditerranéens (MED8).

Au cours de la période 2003-2010, leur taux de croissance moyen annuel a été plus fort (5,1%), mais il se situe cette fois-ci en dessous du taux de croissance moyen de l'ensemble des pays à revenu moyen (6,6%). Avec un taux

Graphique 1.1

**Taux de croissance moyen des pays méditerranéens en comparaison avec des pays référents
(moyenne des taux de croissance annuel)**



Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

Note : Pour les 4 groupes régionaux, les pays à haut revenu ont été exclus. Les groupes de pays sont définis en annexe.

moyen de 4%, seuls les pays d'Amérique Latine ont fait moins. Les pays méditerranéens ayant enregistré les plus forts taux de croissance annuels moyens sur cette période sont la Jordanie (6,5%), le Liban (6,4%), l'Égypte (5,3%), la Turquie (5,1%) et le Maroc (4,9%).

La crise économique a ralenti la croissance dans l'ensemble des pays en développement

et émergents. Dans les pays méditerranéens, sont venus s'ajouter les événements politiques que l'on a qualifiés de Printemps Arabes. Le taux de croissance annuel moyen sur la période récente (2011-2017), est descendu à 3,3%, contre 4,8% pour l'ensemble des pays à revenu intermédiaire, 7% pour l'Asie de l'Est et du Pacifique, 3,5% pour l'Afrique Sub-Saharienne, 3,2% pour l'Europe et l'Asie Centrale et 1,7%

pour les pays d'Amérique Latine et des Caraïbes.

Au total, **sur ces vingt dernières années (1995-2017), le taux de croissance des pays méditerranéens s'est accru en moyenne de 4,1%**, contre 5,1% pour les pays à revenu comparable. On peut noter qu'il y a peu d'écarts entre les pays méditerranéens. La moyenne de ces taux oscille, en effet, entre 5,1% pour la Jordanie et 3,5% pour l'Algérie. L'Asie de l'Est et du Pacifique (7,9%) et l'Afrique Sub-Saharienne (4,4%) ont enregistré une croissance plus forte, alors que les deux autres régions, l'Europe et l'Asie Centrale, ainsi que l'Amérique Latine et les Caraïbes, ont fait moins bien (3,5% et 2,6% respectivement).

La comparaison des taux de croissance des pays méditerranéens avec ceux enregistrés par les autres pays en développement et émergents peut laisser penser que cette croissance a été correcte. L'analyse d'autres indicateurs ne confirme pas, en revanche, ce point de vue.

1.2. La région ne converge pas vers le niveau de vie de l'UE

Compte tenu de l'évolution de la population, ces taux de croissance ont permis d'accroître **le PIB par habitant (exprimé en parité de pouvoir d'achat) de seulement 2% en moyenne annuelle pour l'ensemble des pays Med entre 1995 et 2017**, alors que **sur la même période, le revenu par tête s'est accru de 4% pour les pays à moyen revenu et de 6,8% pour les pays d'Asie de l'Est et du Pacifique** (cf. tableau 1.1). Sans Israël et la Turquie, le PIB par habitant du groupe des 7 pays Med a légèrement progressé entre 1995 et 2010 puis quasiment stagné (graphique 1.2). Depuis 2013, le pouvoir d'achat par habitant de l'ensemble de ces 7 pays Med est devenu inférieur à celui des pays à moyen revenu.

Tableau 1.1 Taux moyen de croissance annuelle du PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat entre 1995 et 2017

By Country		By Region	
Algeria	1,86	Med9	1,99
Egypt	2,41	Med7	1,83
Israel	1,63	East Asia & Pacific	6,78
Jordan	1,02	Europe & Central Asia	3,20
Lebanon	0,58	Latin America & Caribbean	1,33
Morocco	2,59	Sub-Saharan Africa	1,89
Tunisia	2,63	Upper middle income	4,42
Turkey	3,41	Lower middle income	3,75
Palestine	1,66	Middle income	4,04

Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

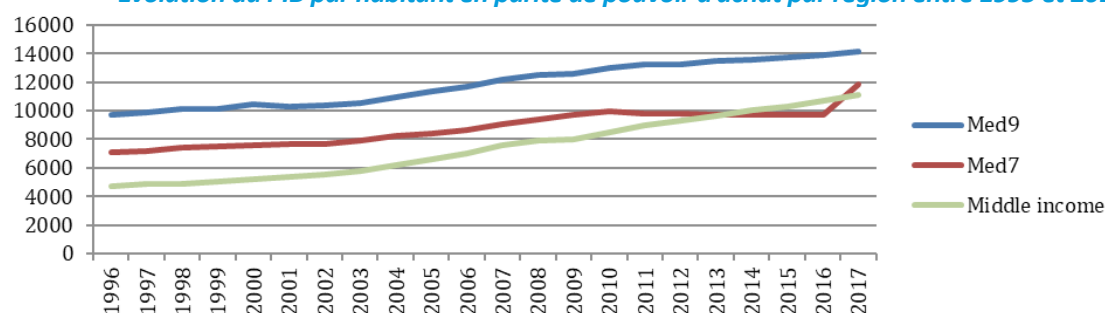
Med9: Algeria, Egypt, Israel, Jordan, Lebanon, Morocco, Tunisia, Turkey, Palestine

Med 7: Med9 except Israel and Turkey

Comme conséquence, au lieu de se réduire, **les écarts absolus [1] de niveau de vie entre l'UE et les pays méditerranéens se sont accrus**, sauf pour la Turquie qui est un des pays dont le niveau de vie est le plus proche de celui de l'UE (cf. graphiques 1.3). Lorsque l'on considère les **écarts relatifs [2] de niveau de vie**, on constate que **le processus de convergence entre les pays méditerranéens et l'UE a quasiment stagné : en 1995, le PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat des européens était 3,8 fois supérieur au PIB par habitant des 7 partenaires méditerranéens. En 2017, ce rapport est de 3,1** (cf. graphique 1.4). La comparaison avec l'ensemble des pays à revenu comparable est édifiante. En 1995, le niveau de vie des européens était 5,8 fois plus élevé que celui des pays à revenu intermédiaire. En 2017, ce rapport est passé à 3,4 (plus bas que celui des MED7).

Graphique 1.2

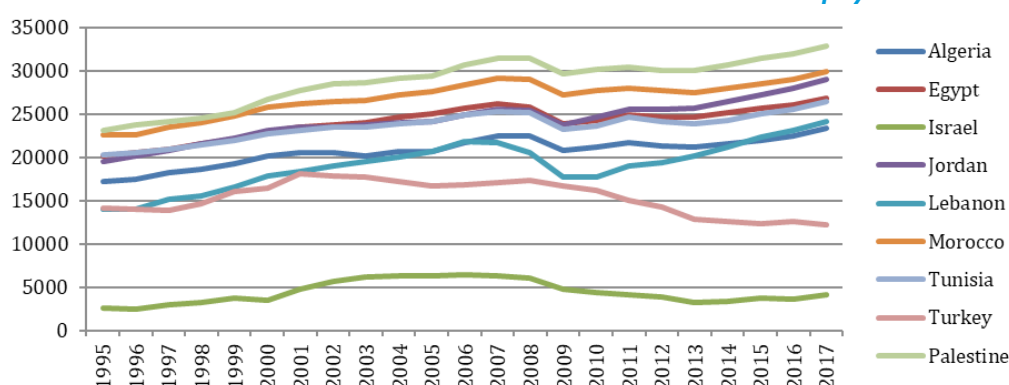
Evolution du PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat par région entre 1995 et 2017



Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

Graphique 1.3

Evolution des écarts absolus* du PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat entre l'UE et les pays méditerranéens

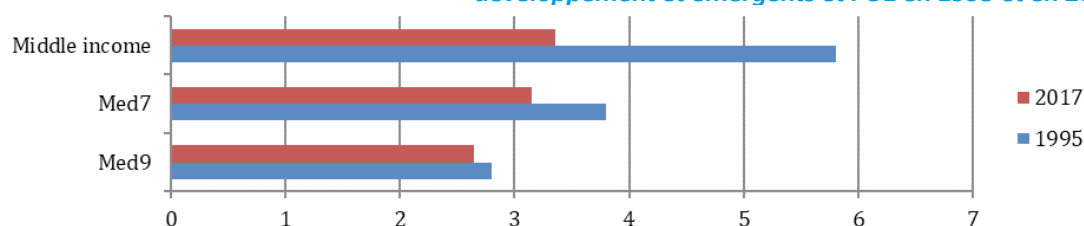


Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

* L'écart absolu correspond à la différence entre le niveau du PIB par habitant de l'UE et le PIB par habitant du pays concerné.

Graphique 1.4

Comparaison de l'écart relatif* du PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat entre les pays en développement et émergents et l'UE en 1995 et en 2017



Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

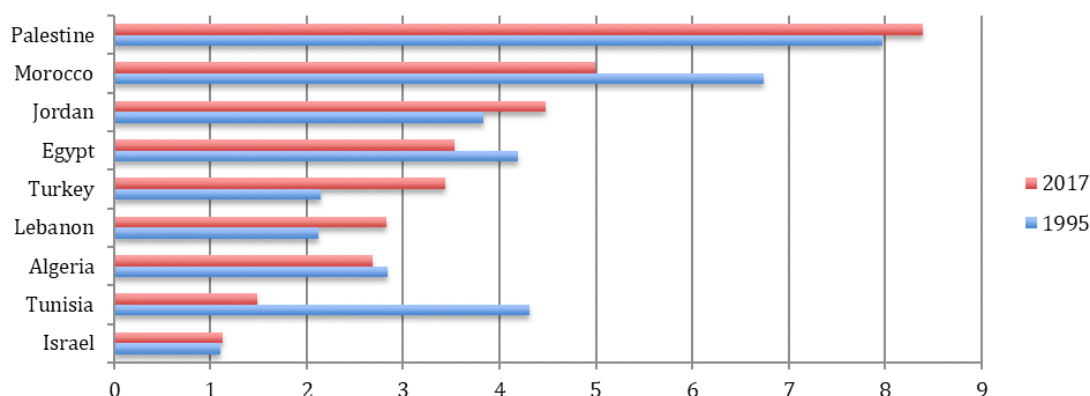
* L'écart relatif correspond au rapport entre le niveau du PIB de l'UE et le PIB du groupe de pays concernés.

Les Territoires Palestiniens, Le Liban et la Jordanie se sont même éloignés du niveau de vie européen (graphique 1.5). Les pays qui ont convergé vers le PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat de l'UE sont la Turquie, la Tunisie, le Maroc, l'Egypte et l'Algérie.

I.3. Des taux de chômage encore très élevés

À l'exception d'Israël et du Liban, les taux de chômage des pays partenaires méditerranéens demeurent très élevés. En moyenne, **ce taux est de 12,4% en 2017**, alors qu'il est beaucoup plus bas dans les autres régions en développement : 4,1% dans les pays d'Asie de l'Est et du Pacifique, 8,3%

Graphique 1.5.
Comparaison de l'écart relatif* du PIB en parité de pouvoir d'achat par habitant entre les pays méditerranéens et l'UE en 1995 et en 2017



Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

* L'écart relatif correspond au rapport entre le niveau du PIB de l'UE et le PIB du pays concerné.

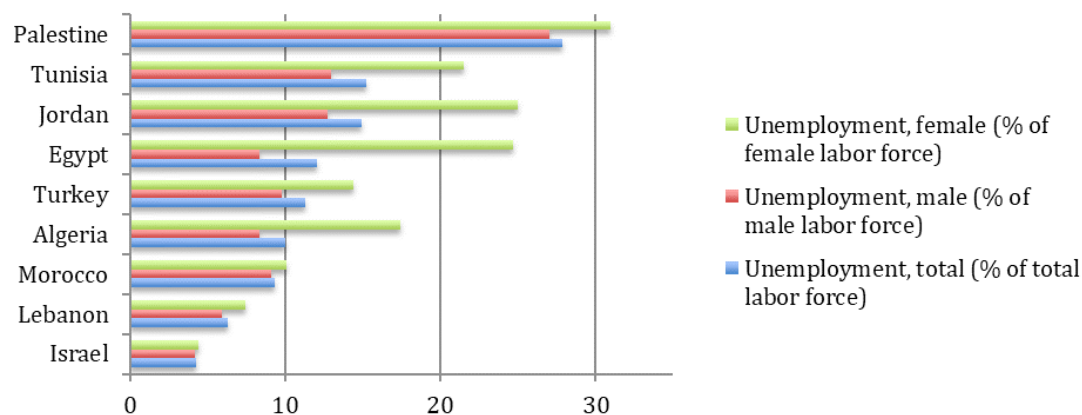
en Amérique Latine et les Caraïbes, 7,4% en Europe et Asie Centrale, 7,3% en Afrique Sub-Saharienne, et seulement 5,5% pour l'ensemble des pays à revenu intermédiaire (graphiques 1.6 et 1.7)

De plus, **les pays méditerranéens se distinguent par des taux de chômage des femmes particulièrement hauts** (17,3% en moyenne pour les MED9, 24,7% pour l'Egypte, 31% pour les Territoires Palestiniens et 25% pour la Jordanie). Dans tous les pays méditerranéens le taux de chômage des femmes dépasse le taux de chômage de l'ensemble de la population active.

Pour avoir une vision plus juste de la situation du marché du travail, ces taux de chômage doivent être complétés par les taux de participation [3] qui indiquent la proportion de personnes qui sont, soit en situation de travail, soit en situation de chômage, dans la population totale en âge de travailler. Ces taux de participation par pays partenaires méditerranéens (graphique 1.8) et par région (graphique 1.9) sont présentés pour l'ensemble de la population et par genre.

Il est frappant de constater qu'à l'exception d'Israël, **les taux de participation des pays méditerranéens sont particulièrement bas. Ce taux est**

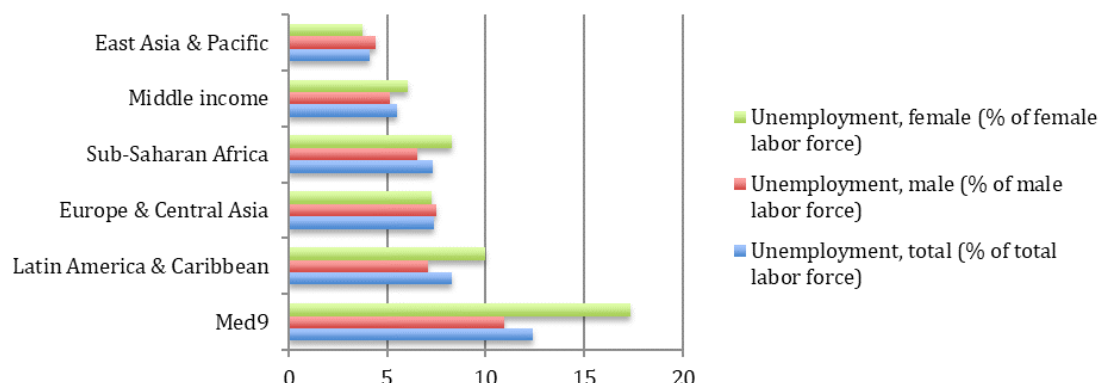
Graphique 1.6.
Taux de chômage total et par genre dans les pays partenaires méditerranéens en 2017 (estimations du BIT)



Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

Graphique 1.7

Comparaison du taux de chômage total et par genre entre régions en développement en 2017
(estimations du BIT)

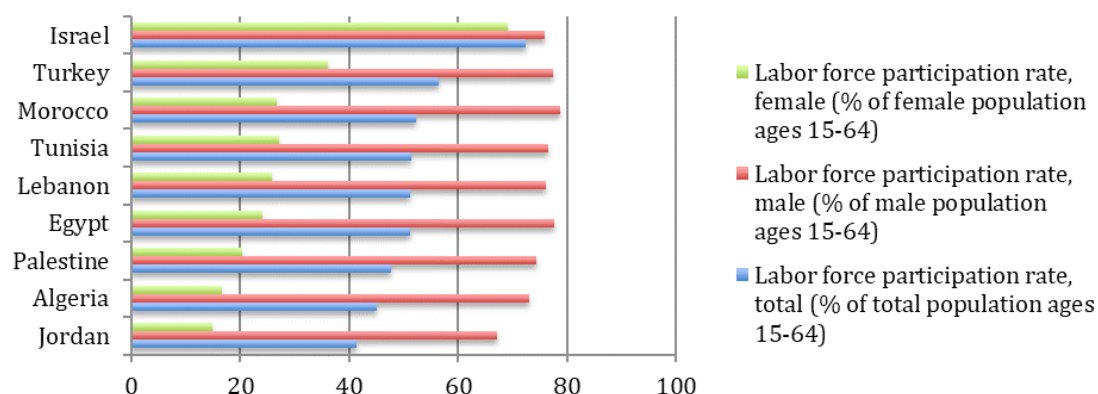


Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

MED9 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie et Territoires Palestiniens.

Graphique 1.8.

Taux de participation total et par genre dans les pays partenaires méditerranéens en 2017
(estimations du BIT)



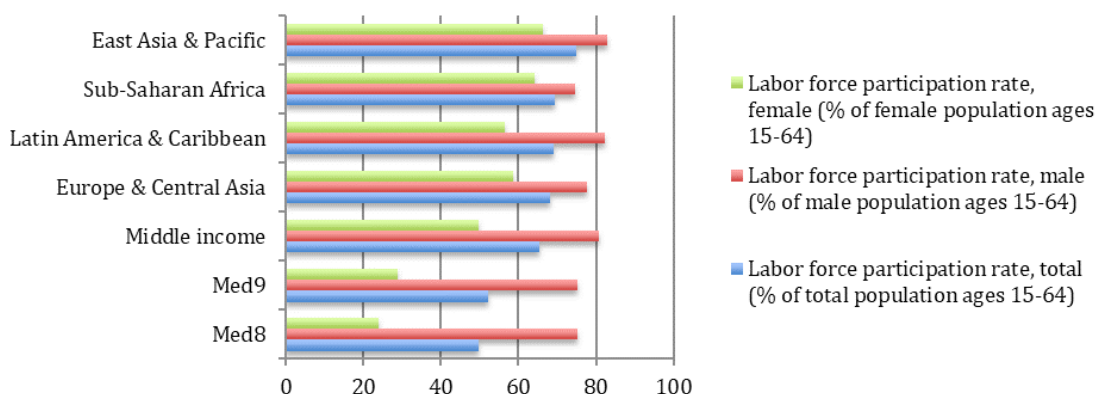
Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

en moyenne, pour les MED9, de 52,2%, contre 65,4% pour l'ensemble des pays à revenu intermédiaire, 74,7% pour les pays d'Asie de l'Est et du Pacifique, 69,4% pour l'Afrique Sub-Saharienne, 69,2% pour l'Amérique Latine et 68% pour l'Europe et Asie centrale. Entre les pays méditerranéens, ces taux de participation sont assez homogènes puisqu'ils sont compris entre 56,5% pour la Turquie et 41,4% pour la Jordanie.

Les taux de participation des hommes sont en moyenne un peu plus faibles pour les pays méditerranéens que pour les autres régions en développement (75,3% pour les MED9 contre 80,7% pour l'ensemble des pays à revenu moyen), **mais les pays méditerranéens sont surtout caractérisés**

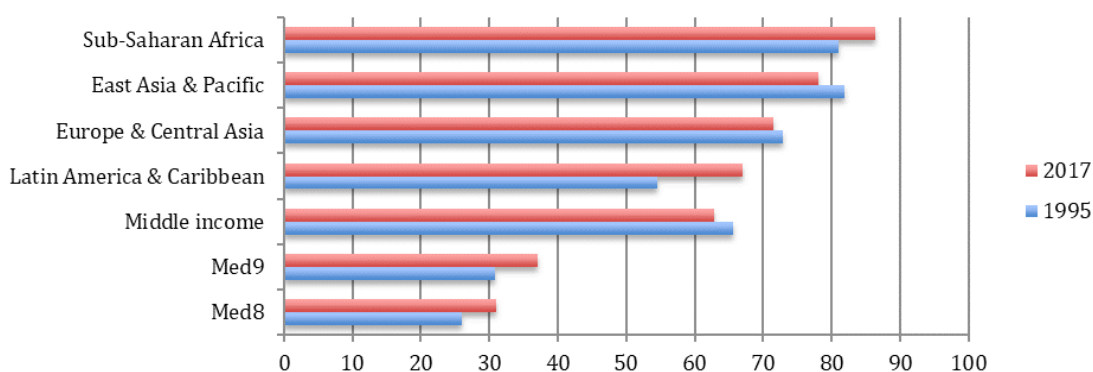
sés par des taux de participation des femmes extrêmement bas. Il est de 29% pour les MED9 et, même de 24% sans Israël, alors que pour l'ensemble des pays à revenu intermédiaire, le taux de participation des femmes est de 49,7% (66,2% pour l'Asie de l'Est et Pacifique, 64,3% pour l'Afrique Sub-Saharienne, 58,8% pour l'Europe et Asie Centrale et 56,5% pour l'Amérique Latine). On constate donc **qu'en matière de taux de participation des femmes, l'écart entre les pays méditerranéens et les autres régions en développement est considérable**. On peut visualiser également cet écart en calculant le ratio de la population active [4] féminine sur la population active masculine. Le graphique 1.10 montre que les partenaires méditerranéens se démarquent

Graphique 1.9.
Comparaison des taux de participation, total et par genre, entre régions en développement en 2017
(estimations du BIT)



Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

Graphique 1.10.
Ratio de la population active féminine sur la population active masculine en 1995 et en 2017
(estimations du BIT)



Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

Med8 sans Israël : Algérie, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie et Territoires Palestiniens.

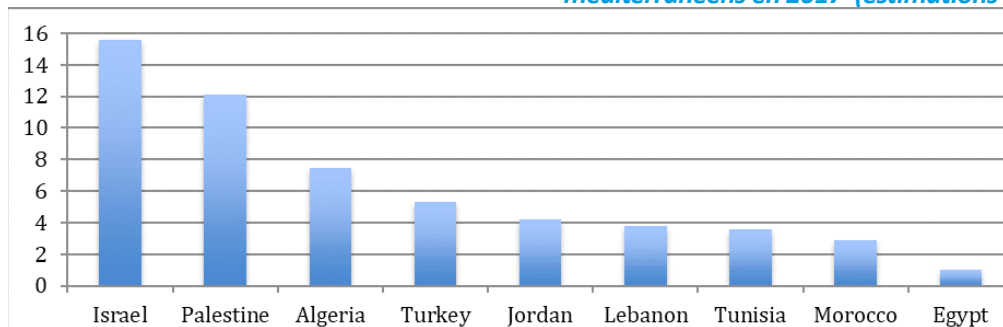
fortement des autres régions en développement avec un ratio moyen très bas (31%[5] -sans Israël-, contre 62,8% pour l'ensemble des pays à revenu à revenu intermédiaire, 86,3% pour l'Afrique Sub-Saharienne, 78,1% pour l'Asie de l'Est et Pacifique, 71,5% pour l'Europe et Asie Centrale et 66,9% pour l'Amérique Latine et Caraïbes). L'Algérie (22,6%), les Territoires Palestiniens (27,2%) la Jordanie (21,9%) et l'Egypte (30,1%) ont des ratios inférieurs à la moyenne des pays méditerranéens, le Liban (32,6%), le Maroc (33,7%) et la Tunisie (34,4%) sont à peine au dessus de cette moyenne, viennent ensuite la Turquie (45%) et enfin Israël dont le ratio est presque 4 fois plus élevé que celui de l'Algérie (graphique 1.11).

Deux autres caractéristiques du marché du travail des pays méditerranéens sont les niveaux élevés du chômage des jeunes et du chômage des diplômés.

Concernant le taux de chômage des jeunes, les pays les plus fortement touchés sont les Territoires Palestiniens (44%), la Jordanie (40%), la Tunisie (36%) et l'Egypte (34%) (graphique 1.12). **La moyenne des pays méditerranéens, qui s'élève à 27%, se situe largement au-dessus de celle des autres régions en développement** (de 11% pour les pays d'Asie de l'Est et du Pacifique à 18,5% pour les pays d'Amérique Latine et Caraïbes) (graphique 1.13). Si entre 1995 et 2017, en moyenne, le taux de chômage des jeunes n'a

Graphique 1.11.

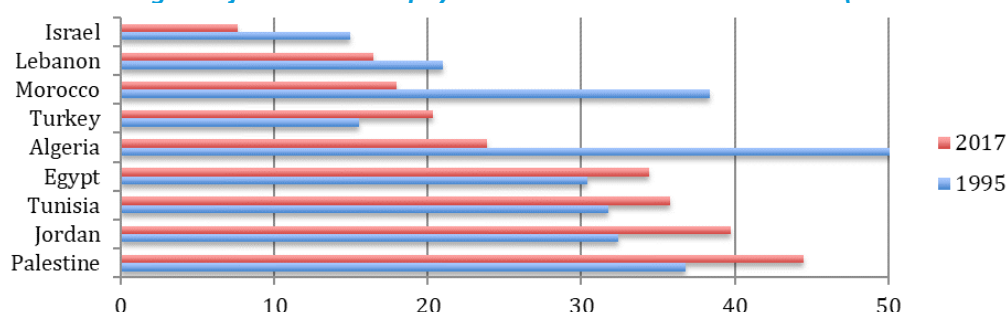
Ratio de la population active féminine sur la population active masculine par pays partenaires méditerranéens en 2017 (estimations du BIT)



Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

Graphique 1.12.

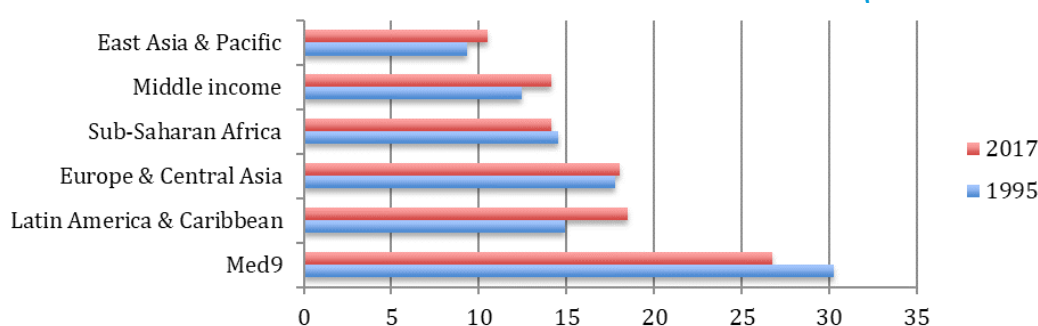
Taux de chômage des jeunes dans les pays méditerranéens en 1995 et 2017 (estimations du BIT)



Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

Graphique 1.13.

Comparaison des taux de chômage des jeunes entre régions en développement en 1995 et 2017 (estimations du BIT)



Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

MED9 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie et Territoires Palestiniens.

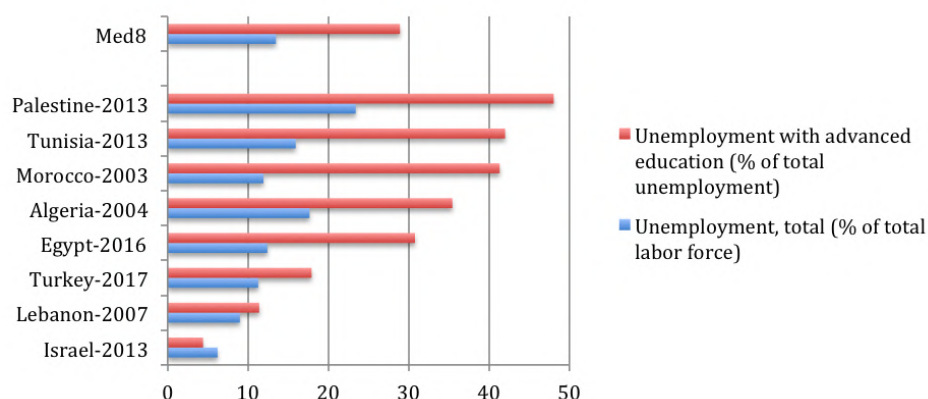
quasiment pas bougé (il a reculé de seulement 4 points de pourcentage en 20 ans), en revanche, entre pays méditerranéens, ces évolutions sont assez hétérogènes. Ce taux de chômage des jeunes a reculé significativement en Algérie (-27 points de pourcentage) et au Maroc (-20 points), il a augmenté dans les Territoires Palestiniens (+8 points de pourcentage), en Jordanie (+7 points),

en Turquie (+5 points), en Tunisie et en Egypte (+4 points pour ces deux pays).

Le taux de chômage des diplômés est moins bien renseigné, d'abord parce que la moyenne des autres régions en développement n'est pas disponible, ensuite parce que pour les pays méditerranéens, les données disponibles ne sont pas

Graphique 1.14.

Taux de chômage des diplômés dans les pays méditerranéens mis en perspective avec le taux de chômage total, pour l'année la plus récente*



Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

MED8 : Algérie, Egypte, Israël, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie et Territoires Palestiniens (Les données pour la Jordanie ne sont pas disponibles).

Remarque : Le niveau "Advanced education" correspond aux études universitaires ainsi qu'à toutes les autres formations après le lycée.

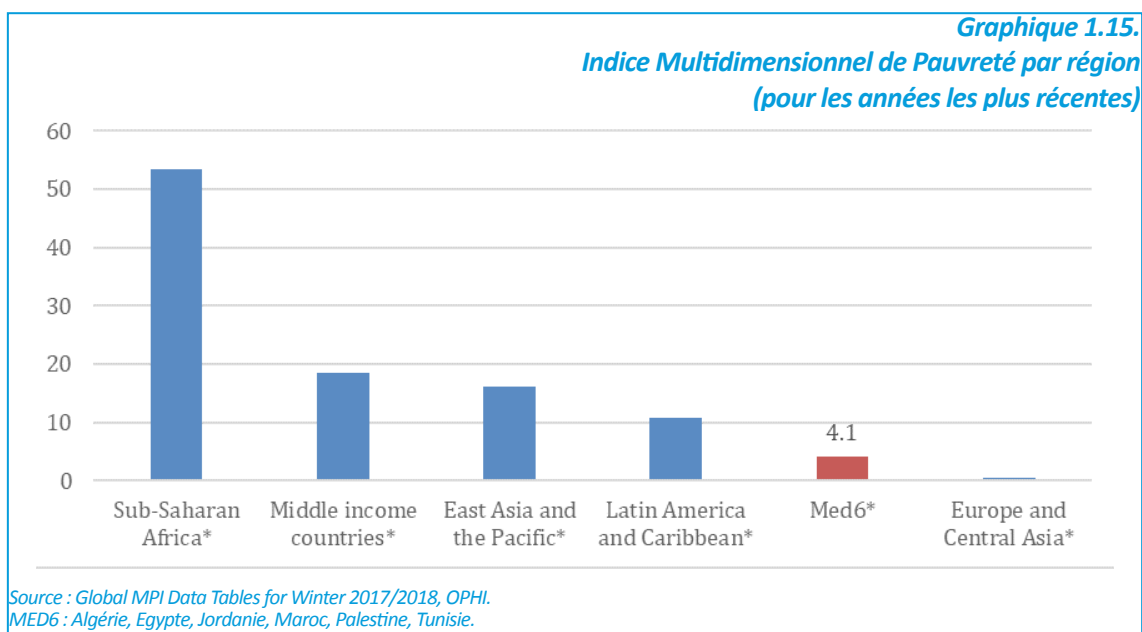
toujours récentes. Dans le graphique 1.14, on a mis en perspective le taux de chômage des diplômés (c'est à dire des personnes ayant suivi une formation dans le supérieur) pour l'année disponible la plus récente (propre à chaque pays et précisée dans le graphique), avec le taux de chômage global pour cette même année. Avec une moyenne régionale de 29%, on constate que **le taux de chômage des diplômés représente plus du double de celui de l'ensemble de la population**. Ce taux de chômage des diplômés s'élève à **48% en Palestine, 42% en Tunisie, 41,2% au Maroc, 35,4% en Algérie, 30,8% en Egypte, 18% en Turquie et 11,4% au Liban**. C'est seulement en Israël qu'il est proportionnellement inférieur au taux de chômage global : en 2013 (dernière année disponible) le taux de chômage des diplômés était de 4,4%, alors que le taux de chômage global était de 6%.

I.4. Des niveaux de pauvreté plus bas que les pays comparables mais qui n'ont pas reculé partout

Comme le montre l'Indice Multidimensionnel de Pauvreté [6] évalué pour la région à 4,1 contre 18,6 pour l'ensemble des pays à revenu comparable (cf. graphique 1.15), les pays méditerranéens ont à leur actif des taux de pauvreté plus faibles que ceux de l'ensemble des autres

pays en développement et émergents. Les progrès réalisés dans ce domaine au cours de ces 20 dernières années ont été considérables. Ils sont le résultat du modèle de développement mis en place dans tous ces pays dans les années 70, que l'on a qualifié de "contrat social" ou "d'arrangement autoritaire" (Yousef, 2004) et qui a consisté à faire accepter le manque de liberté individuelle et d'expression de la société civile par une sorte de protection économique et sociale de la population, (i) en créant un grand nombre d'emplois publics (l'Etat est devenu le principal employeur du secteur formel), (ii) en offrant un accès gratuit aux soins de santé et d'éducation, (iii) en investissant dans les infrastructures et (iv) en subventionnant les produits alimentaires de base et le carburant.

Des millions de personnes dans le monde arabe sont ainsi sortis de la grande pauvreté. **La part de la population en situation de pauvreté extrême est tombée à 0,9%, alors que celle de l'ensemble des pays à revenu intermédiaire est encore de 7,7% (cf. graphique 1.16). On constate toutefois que la part de la population pauvre, mesurée à partir des seuils nationaux de pauvreté spécifiques à chaque pays, a augmenté au cours de ces dernières années dans deux pays méditerranéens : en Egypte, très fortement puisque le**

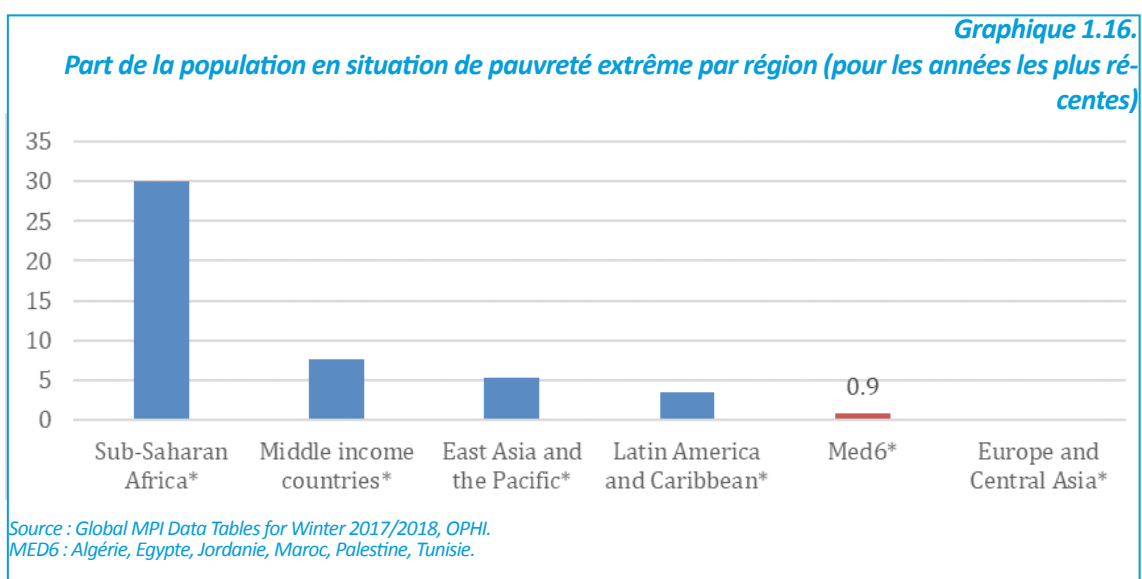


taux de pauvreté est passé de 16,7% en 1999 à 27,8% en 2015 et plus légèrement dans le cas de la Jordanie, où le taux de pauvreté est passé de 13,3% en 2008 à 14,4% en 2010. Dans les autres pays méditerranéens pour lesquels les données existent, la part des personnes pauvres dans la population totale a baissé (graphique 1.17).

De plus, les niveaux de pauvreté des pays de la région et leur répartition urbain-rural sont très hétérogènes. En utilisant toujours les seuils nationaux de pauvreté, trois ont une part de population pauvre supérieure à 25% (Liban, Palestine et Egypte), deux sont autour de 15%

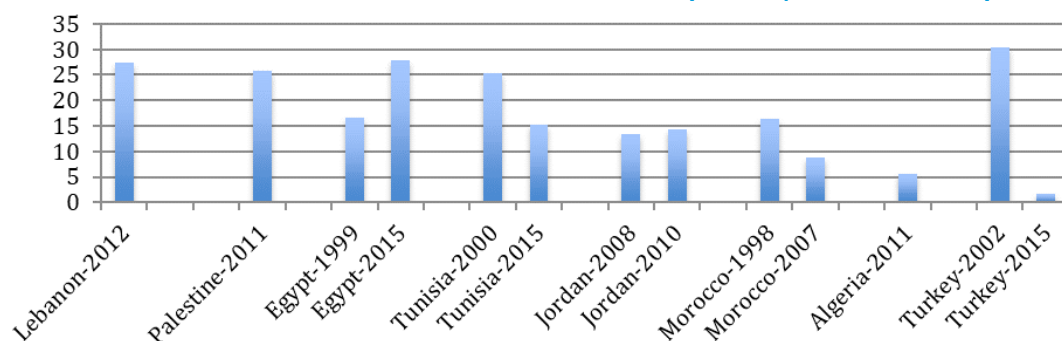
(Tunisie et Jordanie), le Maroc et l'Algérie ont des parts respectivement de 9% et 5,5% tandis que cette part est descendue à 1,6% en Turquie.

Pour la plupart d'entre eux, les taux de pauvreté en milieu rural sont plus élevés qu'en milieu urbain. Les écarts les plus importants sont enregistrés en Egypte (32,3% en milieu rural, 15,3% en milieu urbain), au Maroc (14,4% contre 4,8%) et en Turquie (5,1% contre 0,6%). En Jordanie, l'écart n'est que de 3 points de pourcentage (16,8% contre 13,9%). En revanche, en Palestine, c'est dans le milieu urbain que le taux de pauvreté est plus élevé



Graphique 1.17.

Part de la population pauvre en pourcentage de la population totale pour la première et dernière année disponible (seuil national de pauvreté*)

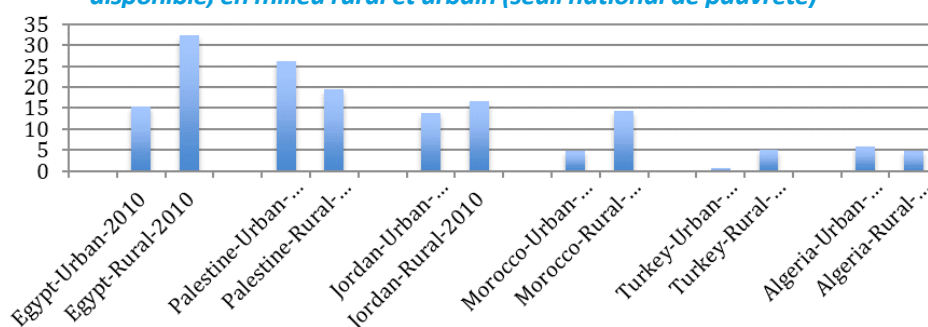


Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

* Les seuils nationaux de pauvreté sont calculés à partir de l'évaluation monétaire d'un panier de biens minimums pour vivre (nouritures et dépenses hors nouritures).

Graphique 1.18.

Part de la population pauvre en pourcentage de la population totale pour la dernière année disponible, en milieu rural et urbain (seuil national de pauvreté)



Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

(19,4% en milieu rural contre 26,1% en milieu urbain, cf. graphique 1.18).

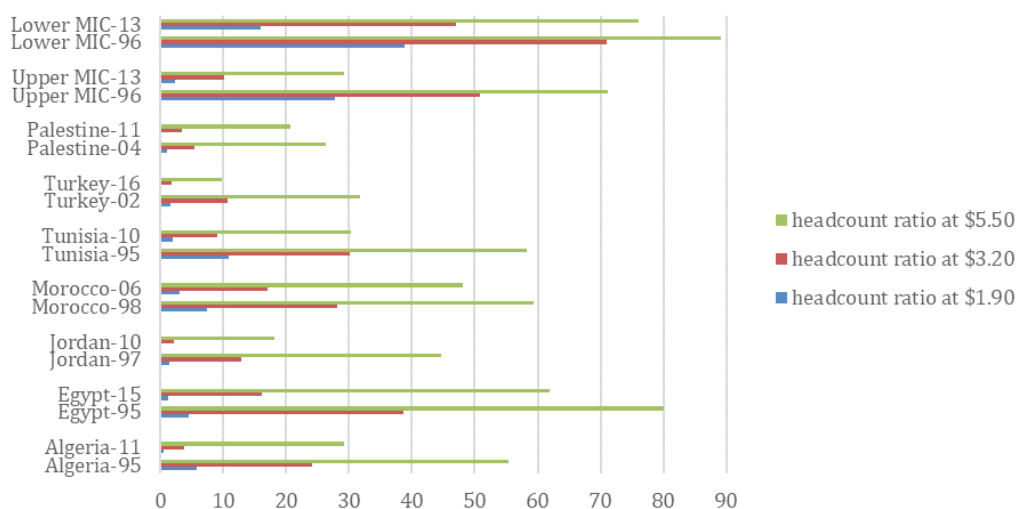
L'utilisation des seuils définis au niveau international (graphique 1.19) donne des parts de pauvreté très différentes comparées à celles obtenues sur la base des seuils nationaux [7]. Deux constats se dégagent de ce graphique. Le premier est que, quelque soit le niveau des seuils internationaux, la proportion de pauvre a diminué pour chacun des pays méditerranéens. Cette réduction de la pauvreté a été significative en Tunisie, au Maroc et en Algérie, où, mesurée au seuil de 3,20 \$ par jour, elle est passée respectivement de 30,1% en 1995 à 9,1% en 2010, de 28,2% en 1998 à 17% en 2006, et de 24,1% en 1995 à 3,9% en 2011. Le second constat est que la proportion de la population

des pays méditerranéens considérée comme pauvre (soit au seuil de 1,9\$, soit au seuil de 3,2\$) est plus faible que celle que l'on peut observer dans les pays comparables en développement ou émergents.

Une dimension importante à considérer lorsque l'on traite la question de la pauvreté est celle de la vulnérabilité des populations. Elle correspond à la proportion des individus qui vivent près du seuil de pauvreté, autrement qui ne sont pas considérées comme pauvres mais qui pourraient le devenir au moindre choc, que ce dernier soit de nature exogène (politique, environnemental, économique, climatique, etc.) ou propre à l'individu (maladie, manque de travail, etc.). Pour évaluer le niveau de vulnérabilité des pays, nous avons sorti la part de la population

Graphique 1.19.

Part de la population pauvre en pourcentage de la population totale pour la première et dernière année disponible (seuils internationaux de pauvreté à 1,90\$, 3,20\$ et 5,50\$ par jour)



Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

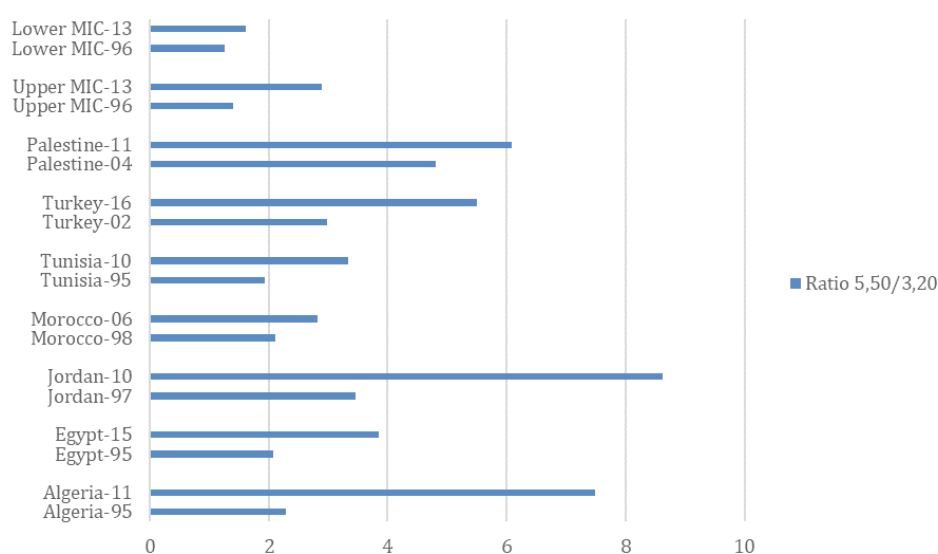
qui vit avec moins de 5,5\$ par jour, puis nous avons calculé le ratio de cette part sur celle de la population vivant sous le seuil de 3,20\$ (graphique 1.20).

Même si la part de la population vivant sous le seuil de 5,5\$ par jour est élevée (30% environ pour la Tunisie et l'Algérie, 48% au Maroc et jusqu'à 62% en Egypte), partout, cette part a

baissé. Mais le point important est que la baisse de cette part a été beaucoup moins forte relativement à celle de la part de la population vivant sous le seuil de 3,20\$. En conséquence, notre indicateur de vulnérabilité (à savoir le ratio part de la population sous le seuil de 5,5\$ sur part de la population sous le seuil de 3,2\$) s'est accru pour tous les pays ou groupes de pays. Comparé à l'ensemble des pays en développement ou

Graphique 1.20.

Indicateur de vulnérabilité à la pauvreté* pour la première et dernière année disponible



Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

* Notre indicateur de vulnérabilité à la pauvreté correspond au ratio part de la population sous le seuil de 5,5\$ / part de la population sous le seuil de 3,2\$.

émergents, c'est dans les pays med que cette vulnérabilité à la pauvreté a le plus augmenté.

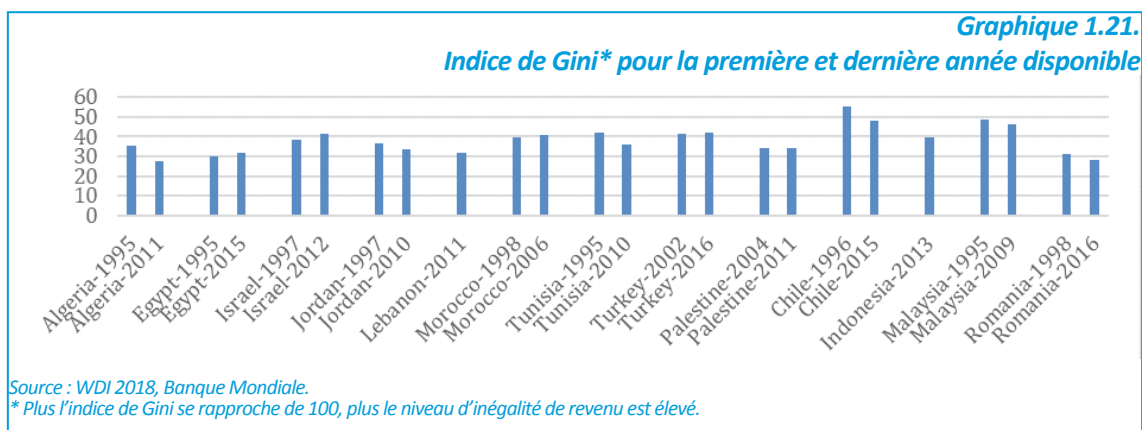
I.5. Des niveaux d'inégalités relativement faibles mais des facteurs d'iniquité qui s'accroissent

Les pays méditerranéens ont des niveaux d'inégalités généralement inférieurs à ceux des autres pays en développement et émergents, avec là encore des différences marquées entre eux, puisque, comme on peut le voir sur le graphique 1.21, le coefficient de Gini [8] est compris entre 27,6 pour l'Algérie et 41,9 pour la Turquie. Il a baissé dans seulement 3 pays (Algérie, Jordanie et Tunisie), il est resté à peu près stable pour le Maroc, la Turquie et la Palestine et a légèrement augmenté en Israël et en Egypte. Le rapport entre les revenus des 20% les plus riches et les revenus des 20% les plus pauvres, confirme **une répartition de la richesse créée plus égalitaire dans la région Med que dans les autres pays à revenu comparable**. Les pays méditerranéens pour lesquels le niveau d'inégalité est le plus élevé sont Israël (les 20% les plus riches gagnent presque 10 fois plus que les 20% les plus pauvres), la Turquie (avec un ratio de 8,5), suivi du Maroc (ratio de 7,4) et de la Tunisie (ratio de 6,4).

Au delà des différences de richesses ou de revenus (ou encore de dépenses), qui relèvent de ce que l'on appelle les inégalités verticales, le sentiment d'inégalité ou d'iniquité des populations

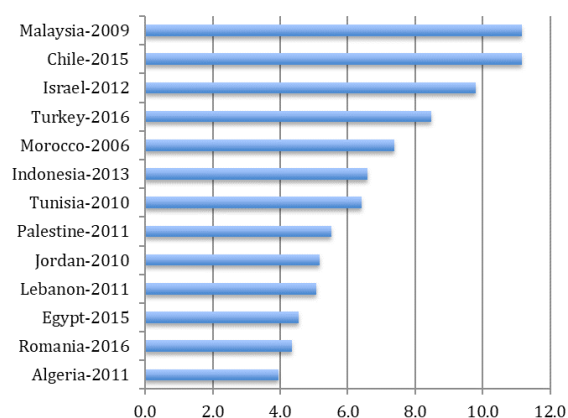
peut être alimenté par d'autres facteurs dont les effets peuvent être plus dommageables encore sur la stabilité et l'équilibre des sociétés. Dans les pays méditerranéens, l'émergence de ces facteurs d'iniquité est liée à l'effritement de l'ancien contrat social qui n'est plus du tout soutenable : les services publics se sont considérablement dégradés, les subventions sur les biens alimentaires et le carburant ont été réduites et, surtout, l'Etat ne peut plus embaucher, ce qui réduit de plus en plus fortement les opportunités d'emplois, en particulier pour les jeunes.

Une des principales manifestations de la dégradation des services publics est la forte baisse de la qualité dans le domaine de la santé et de l'éducation. Dans la région, plus de 49% de la population déclarent être insatisfaits ou très insatisfaits du système éducatif. Cette proportion s'élève à 56% concernant les services de santé (graphique 1.23). La population égyptienne est la plus revendicative (avec environ 72% d'insatisfaits aussi bien concernant l'éducation que la santé), suivie de l'Algérie (62% environ d'insatisfaits dans chacun des deux domaines), du Maroc (56% vis à vis de l'éducation et 71% vis à vis de la santé), de la Tunisie (58% vis à vis de l'éducation et 60% vis à vis de la santé), de la Palestine (51% vis à vis de l'éducation et 49% vis à vis de la santé) et du Liban où la population est insatisfaite essentiellement vis à vis du système de santé (avec une part de population insatisfaite d'environ 60%). Les résultats des dernières vagues d'enquêtes du Ba-



romètre Arabe sont cohérents avec les témoignages et les constats rapportés dans la littérature. Selon un rapport de la Banque Mondiale de 2013, une femme en Egypte déclarait “vous pouvez aller au centre de santé privé et perdre votre argent ou aller au centre de santé public et perdre votre vie”. Lorsque les données existent, comme dans le cas de l’Egypte et du Maroc, les taux d’absentéismes des médecins dans les centres de santé s’élèvent entre 20 et 30% (Brixi et al., 2015). Les écoles manquent de fournitures de base, les médicaments sont très fréquemment en rupture de stock et les dispensaires sont souvent fermés faute de médecins présents sur leur lieu d’exercice. Dans le domaine de l’éducation, l’absentéisme des enseignants est également important. Les scores obtenus par les pays méditerranéens dans les évaluations internationales sur l’acquisition des connaissances et des compétences des élèves (comme par exemple PISA à l’initiative de OCDE) les positionnent généralement dans

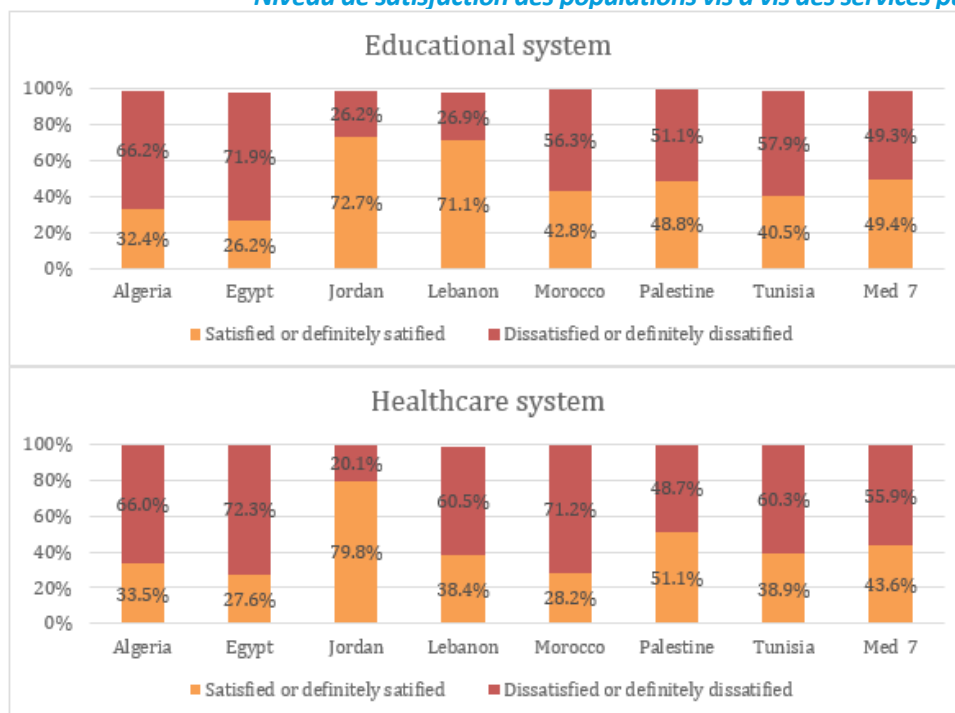
Graphique 1.22.
Rapport entre les revenus des 20% les plus riches et les revenus des 20% les plus pauvres pour la dernière année disponible



Source : WDI 2018, Banque Mondiale.

le bas des classements. Ces difficultés, aussi bien dans la santé que dans l’éducation, touchent plus encore les zones rurales pauvres. En résumé, les élèves sont mal formés et les personnes sont mal soignées. Face à cette situation, les populations n’ont pas d’autres choix que de se tourner vers le secteur privé dont les coûts peuvent être élevés. En Egypte, 70% des élèves ont recours à des cours privés (Dang et Rogers, 2008). Les familles choisissent, lorsque leur revenu le permet, des

Graphique 1.23.
Niveau de satisfaction des populations vis à vis des services publics



Source : Arab Barometer Wave IV (2016-2017).

écoles privées pour l'éducation de leurs enfants, ce qui désavantage encore plus les populations pauvres et ceux qui ne peuvent se faire soigner dans des structures privées, ce qui clive plus profondément les populations.

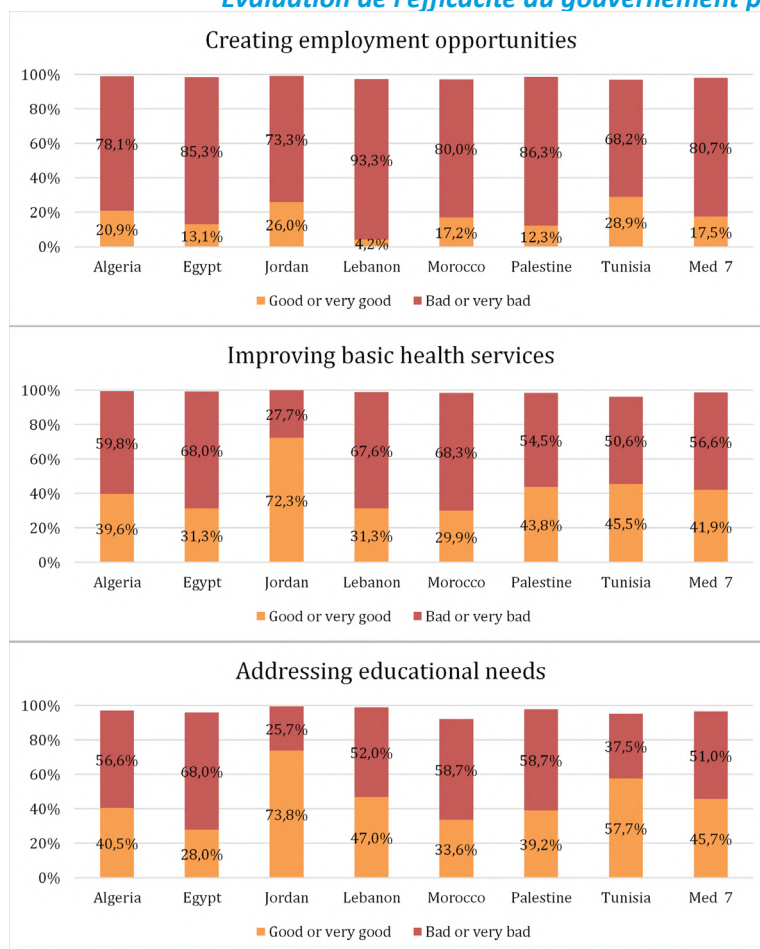
On sait depuis Sen (1999) que le développement doit avant tout viser à élargir les "possibilités" ou les "potentialités" ouvertes aux personnes pour mener l'existence qu'ils choisissent d'avoir. Le développement économique doit donc réduire les sources de "privations des potentialités" qui empêchent les personnes de pouvoir profiter de leurs qualités intrinsèques et des efforts qu'ils souhaitent déployer (investissement dans les études, travail, etc.) pour atteindre leurs objectifs ou tout simplement sortir de la pauvreté. Le manque d'accès à une

éducation de qualité et le manque d'accès aux soins de santé sont les deux principales sources de "privation des potentialités" puisqu'ils vont fermer toute possibilité à un individu de choisir sa vie. Les conditions d'accès à l'éducation et à la santé sont donc les piliers d'une société équitable. Il est clair que le manque d'accès à un emploi formel réduit également les opportunités qu'une économie doit offrir à ses populations. De plus, un pays qui n'élimine pas ou qui, du moins ne réduit pas les sources de privation des potentialités ou des opportunités, est un pays qui ne peut pas se développer de façon durable parce qu'il sous-utilise le capital humain d'une large partie de sa population.

Dans une société où les fondements de l'équité entre les personnes sont défendus, les iné-

Graphique 1.24.

Évaluation de l'efficacité du gouvernement par les populations



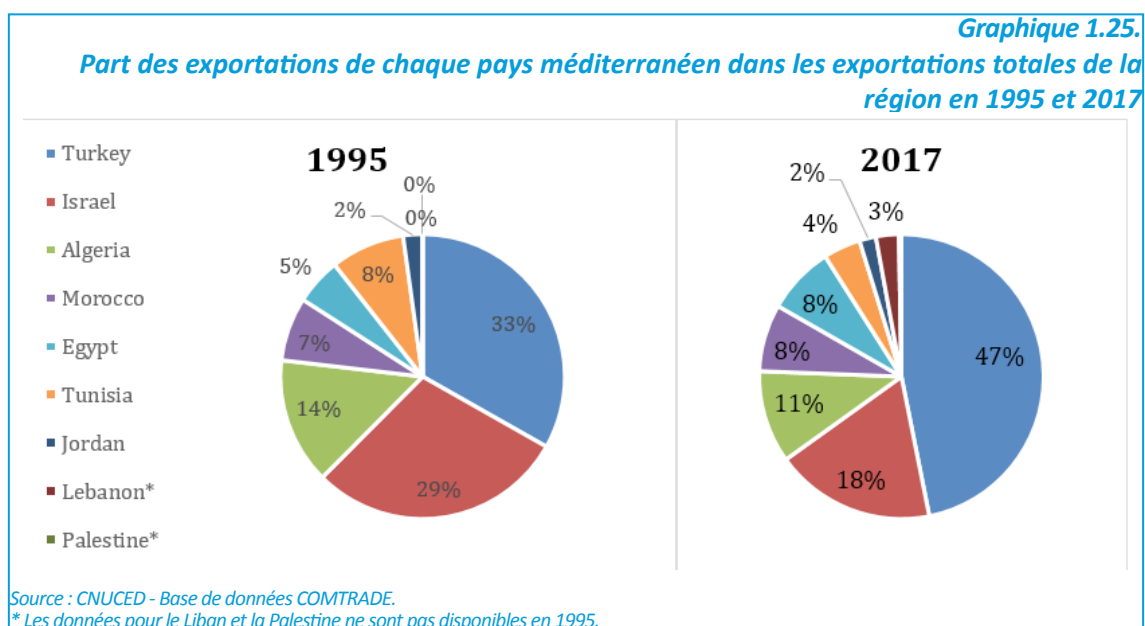
Source : Arab Barometer Wave IV (2016-2017)

galités de richesse peuvent être acceptables. En revanche les inégalités qui vont fermer la vie des individus en les empêchant de faire ce qu'ils souhaitent et d'utiliser leurs capacités propres et leurs qualités intrinsèques, ne sont pas acceptables et elles fragilisent les sociétés. Aussi, laisser s'installer ce type d'inégalités dans cette région déjà marquée par des conflits, des difficultés politiques et un risque de montée des extrémismes religieux, serait la pire des choses qui pourrait arriver aux pays méditerranéens. Les résultats des dernières enquêtes réalisées par le Baromètre Arabe sont en ce sens alarmants puisque 81% de la population de la région qualifient de "mauvaise" ou de "très mauvaise" l'efficacité des gouvernements à créer des opportunités d'emplois (graphique 1.24). Les répondants de l'enquête sont un peu sévères concernant l'efficacité des gouvernements en termes de réponse aux besoins éducatifs et d'amélioration des services de santé puisqu'ils sont 51% (pour l'éducation) et 57% (pour la santé) à la considérer comme "mauvaise" ou "très mauvaise". Clairement, l'accroissement du sentiment d'iniquité et une perte de confiance dans les services publics se répercutent (i) sur les institutions politiques, en les affaiblissant et, (ii) sur les décideurs, en leur faisant perdre de la crédibilité.

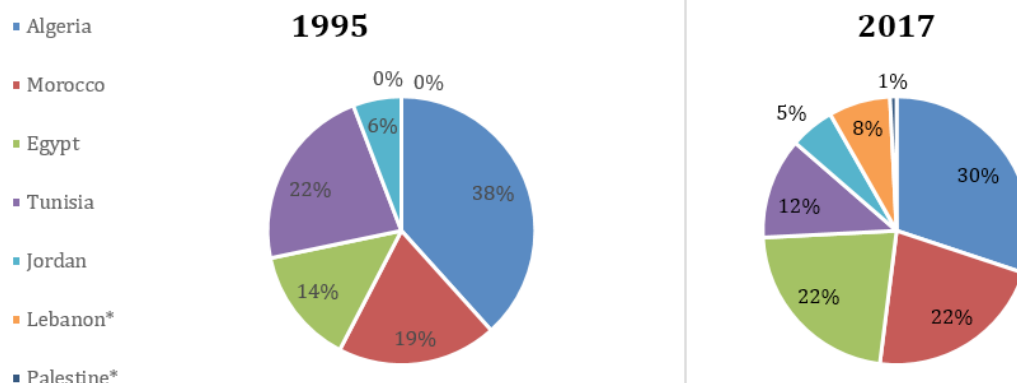
II. L'évolution des exportations méditerranéennes

II.1. Une composition des exports par pays peu équilibrée

La Turquie et Israël dominent largement les exportations régionales. A eux seuls, ils représentent en 2017 environ deux tiers des exportations méditerranéennes (leur part était de 62,5% en 1995). Le poids de la Turquie s'est considérablement accru, puisqu'il est passé de 33,2% en 95 à 47% en 2017 (graphique 1.25). Si l'on exclut ces deux pays (graphique 1.26), l'essentiel des échanges est réalisé par l'Algérie, le Maroc, la Tunisie et l'Égypte. Les parts de l'Algérie et de la Tunisie ont diminué (passant respectivement de 38,3% à 30% et de 22,4% à 12% entre 1995 et 2017). Celles du Maroc et de l'Égypte ont augmenté (passant de 19% à 22% pour le Maroc et de 14% à presque 22% pour l'Égypte). La part de la Jordanie dans les exportations de la région (sans la Turquie et Israël) est restée à peu près stable (passant de 6% à 5%). Quant au Liban et à la Palestine, ils représentent respectivement 8% et 1% des exportations méditerranéennes (sans la Turquie et Israël).



Graphique 1.26.
Part des exportations de chaque pays méditerranéen dans les exportations totales de la région (sans la Turquie et Israël) en 1995 et 2017



Source : CNUCED - Base de données COMTRADE.

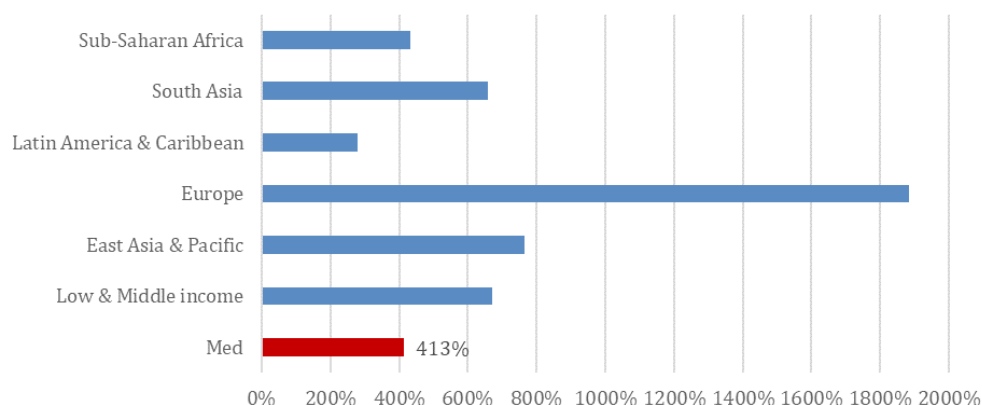
* Les données pour le Liban et la Palestine ne sont pas disponibles en 1995.

II.2. Des taux de croissances des exports relativement faibles

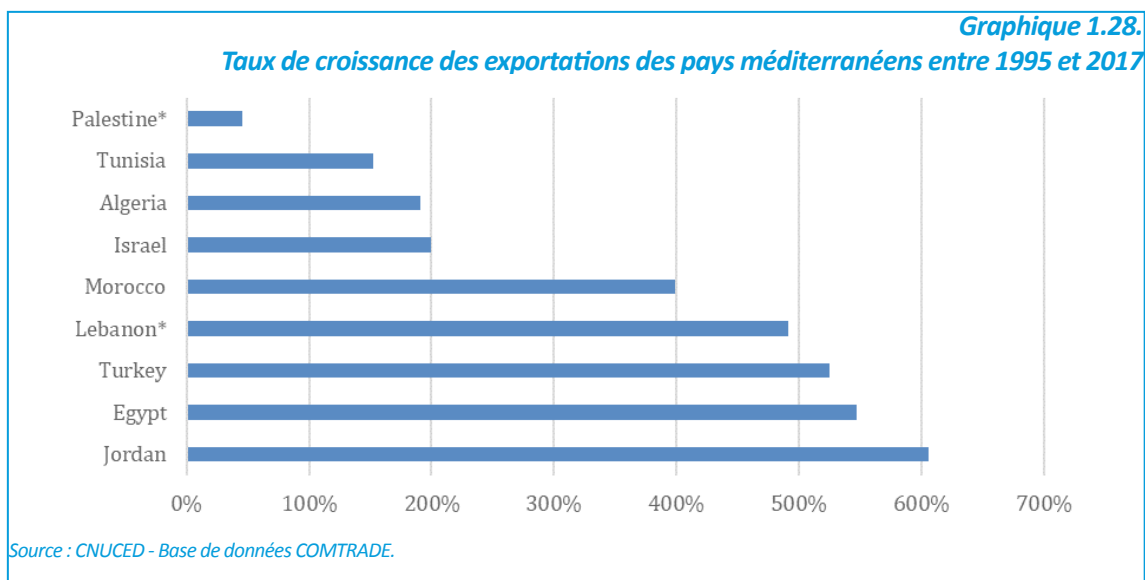
Les exportations de l'ensemble des pays méditerranéens ont augmenté d'environ 413% entre 1995 et 2017 (Graphique 1.27), ce qui est très en-dessous de l'ensemble des pays à revenu comparable (+672%), ainsi que des régions de l'Asie du Sud (+659%), de l'Asie de l'Est et Pacifique (+765%) et de l'Europe (+1884%). Les seules régions ayant fait moins bien sont l'Amérique Latine (+278%) et l'Afrique Subsaharienne (+432%).

Parmi les pays méditerranéens, quatre pays ont tiré ce taux de croissance des exportations de la région vers le haut (Graphique 1.28). Il s'agit de la Jordanie (600%), de l'Egypte (+550%), de la Turquie (+525%) et du Liban (+492%). Le taux de croissance de 400% des exportations marocaines entre 95 et 2017 est proche de la moyenne régionale. Les quatre autres pays ont fait moins bien que cette moyenne (200% pour Israël, 190% pour l'Algérie, 150% pour la Tunisie et 46% entre 2000 et 2017 pour les Territoires Palestiniens, les données pour ce pays n'étant pas disponibles avant).

Graphique 1.27.
Comparaison de l'évolution des exportations des pays méditerranéens avec des groupes de pays comparables entre 1995 et 2017



Source : CNUCED - Base de données COMTRADE.



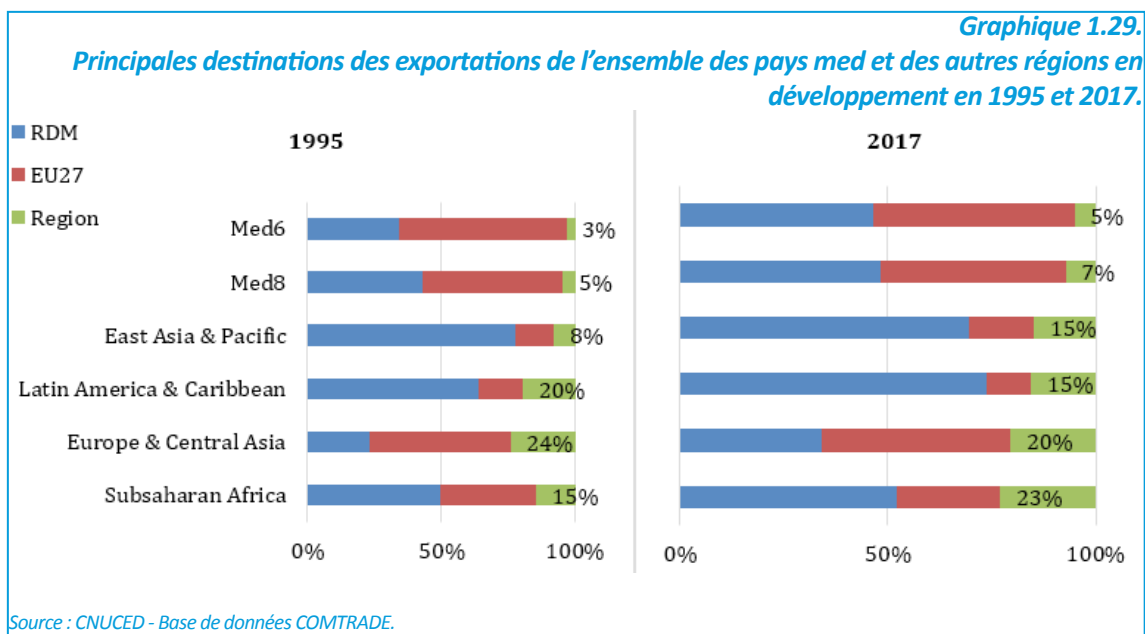
II.3. Des destinations qui évoluent, mais une intégration régionale toujours très faible

La répartition des exportations entre trois grandes destinations (l'UE, les pays de la Région et le Reste du Monde, graphique 1.29), montre deux principaux faits marquants.

- Le premier est que **la part des exportations méditerranéennes vers l'UE a reculé, entre 1995 et 2017**, de 8 points de pourcentage pour l'ensemble des pays med (passant de 53% à 45%) et de 14 points de pourcentage pour les pays med sans la Turquie et Israël (passant de 63% en 95 à 48% en 2017). Cette tendance concerne, avec plus ou moins d'ampleur, tous les pays med à l'exception du Maroc dont la part des exports à destination du marché européen est restée quasiment stable (passant de 63% en 95 à 66,5% en 2017, graphique 1.30). Le recul le plus marqué concerne le Liban (22 points de pourcentage) et l'Égypte (19 points de pourcentage). Deux pays (Algérie et Turquie) ont réduit la part de leurs exports destinées au marché européen d'environ 8 et 10 points de pourcentage. Le recul de la Jordanie, de la Tunisie et d'Israël se situe autour de 4 ou 5 points. En 2017, les parts d'exports des pays méditerranéens vers l'UE sont plus hétérogènes encore que ce qu'elles étaient en 1995. Ces parts sont

de 74% pour la Tunisie, 66,5% pour le Maroc, 58% pour l'Algérie, 48% pour la Turquie, 30% pour Israël, 29% pour l'Égypte, 3,7% pour le Liban et 2,8% pour la Jordanie.

- Le second est que **ce recul relatif des exportations vers l'UE n'a pas réellement profité à l'intégration régionale. La part des exports des pays med destinée à la région n'a augmenté que de 2,7 points de pourcentage entre 1995 et 2017**. En revanche, la part destinée au Reste du Monde a augmenté de 6 points de pourcentage pour l'ensemble des pays med et de 12,6 points de pourcentage pour les pays med sans Israël et la Turquie. Au total, **en 2017, les échanges régionaux ne représentent que 7% de leurs exportations et 5% seulement si on exclut Israël et la Turquie**. Dans les autres régions en développement, ces parts d'échanges régionaux dans le total de leurs exports sont beaucoup plus élevés : 23% pour l'Afrique Sub-Saharienne, 20% pour les pays européens en développement, 15,5% pour les pays d'Amérique Latine et 15% pour l'Asie de l'Est. De plus, pris individuellement, aucun pays med n'a significativement réorienté ses exports vers le marché régional, puisque l'augmentation de cette part régionale dans chacun de leur export oscille entre 1,2 points de pourcentage pour Israël et 5,5 points de pourcentage pour l'Égypte.

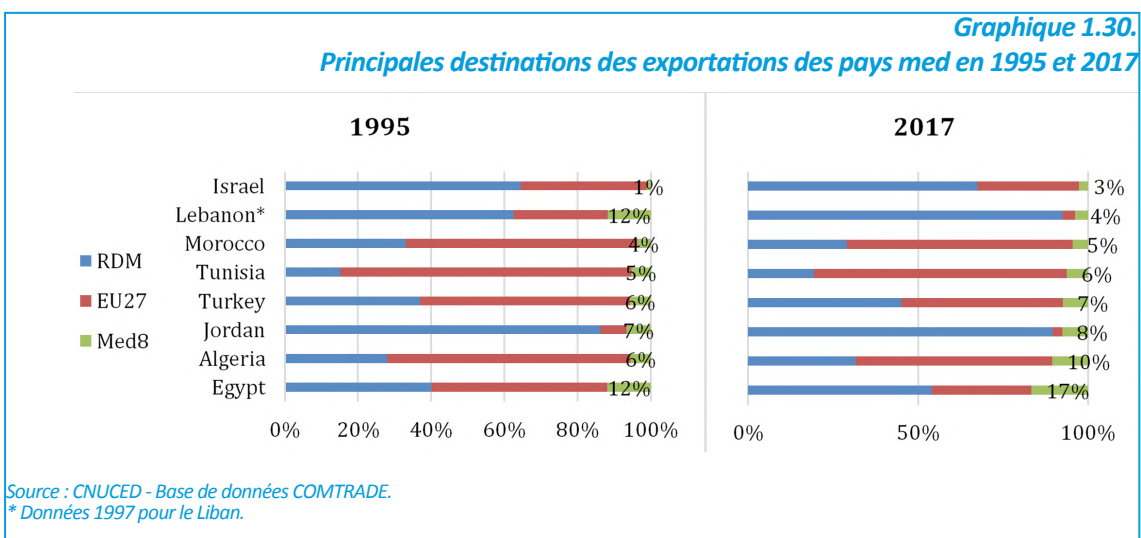


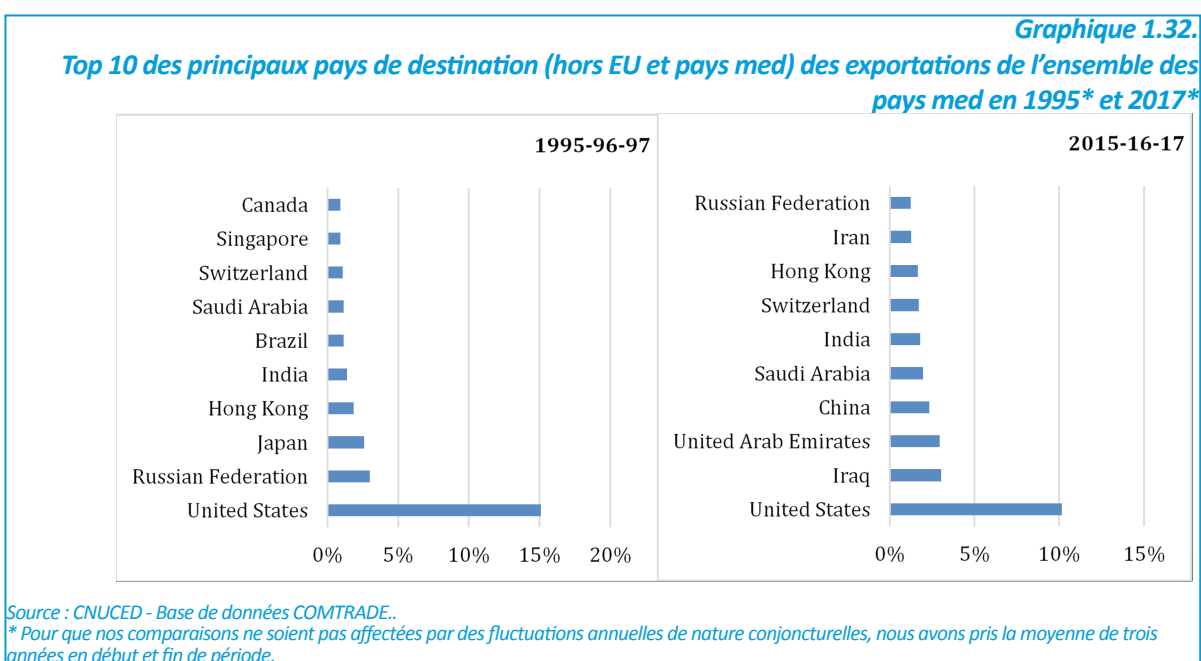
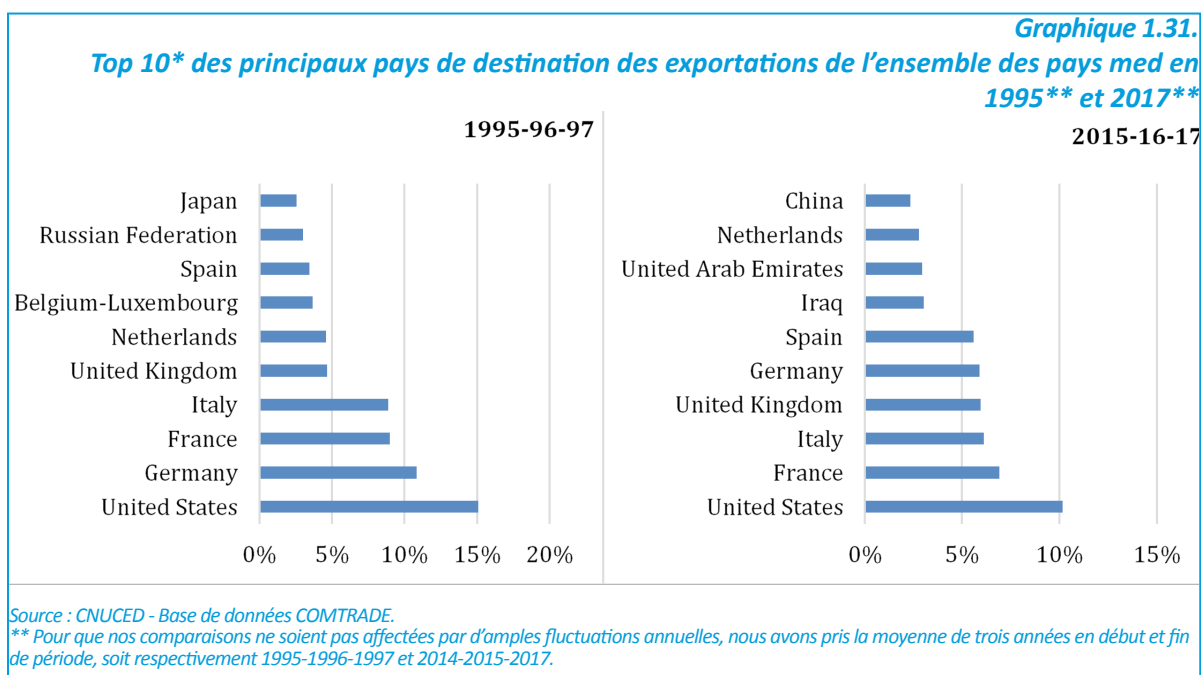
Notons que nous n'avons pas pris en compte la Palestine (qui représente, comme on l'a vu, moins de 1% des exportations de la région), dans la mesure où plus de 80% des exportations palestiniennes vont en Israël.

Les principaux pays partenaires à l'export des pays med ont peu changé entre 1995 et 2017 (graphique 1.31). Les quatre plus importants marchés sont restés les Etats-Unis, la France, le Royaume Uni et l'Italie. Dans le top 10 des principales destinations en 2017, 7 pays étaient déjà présents dans le top 10 en 1995. Il s'agit uniquement de pays européens : aux trois pays européens précé-

dents cités, s'ajoutent l'Espagne, les Pays-Bas et l'Allemagne. Entre 1995 et 2017, trois pays sont sortis (Belgique, Japon et Russie) et ont été remplacés par l'Iraq, Les Emirats Arabes Unis et la Chine. Cette structure des destinations est toutefois plus équilibrée en 2017 qu'en 1995 : d'une part, les parts de chaque pays partenaire du top 10 des destinations en 2017 sont plus homogènes et, d'autre part, le top 10 en 95 représentait 66% des exportations totales contre 52% en 2017.

Si l'on se concentre sur le Reste du Monde (graphique 1.32), même si l'on retrouve en 2017, six pays qui étaient déjà présents dans le top 10 en





1995 (à savoir, les Etats-Unis, la Russie, l'Arabie Saoudite, Hong Kong, la Suisse et l'Inde) et que seulement quatre nouveaux entrants (l'Iran, l'Iraq, les Emirats Arabes Unis et la Chine) ont remplacé les quatre pays sortants (le Japon, le Canada, Singapour et le Brésil), la composition des pays du Reste du Monde destinataires des exports méditerranéennes s'est davantage modifiée : alors qu'en 1995, les quatre plus importants marchés étaient les Etats Unis, la Russie, le

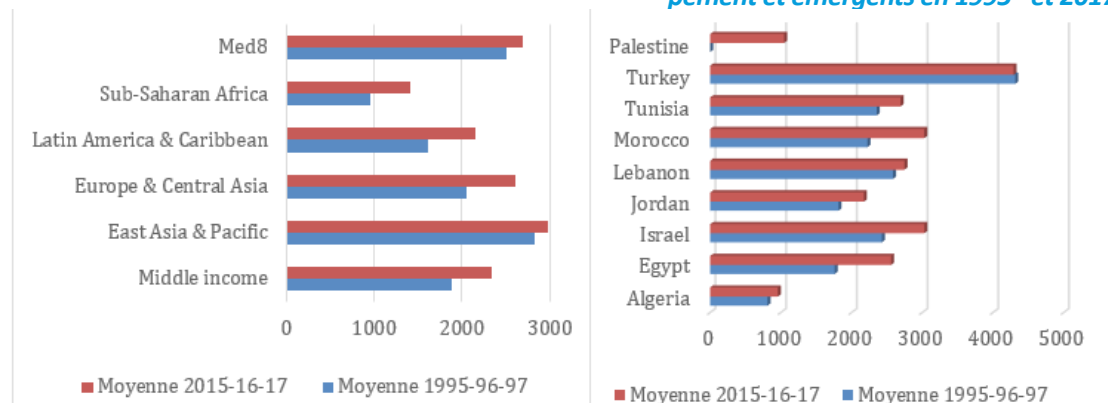
Japon et Hong Kong, ils sont devenus en 2017, les Etats Unis, l'Irak, Les Emirats Arabes Unis et la Chine.

II.4. Une tendance à la diversification des exportations pour certains pays Med

Les pays Med exportent, en moyenne, un nombre plus importants de produits que l'ensemble des autres pays à revenu com-

Graphique 1.33.

Nombre de produits exportés par les pays Med en comparaison avec les autres pays en développement et émergents en 1995* et 2017*

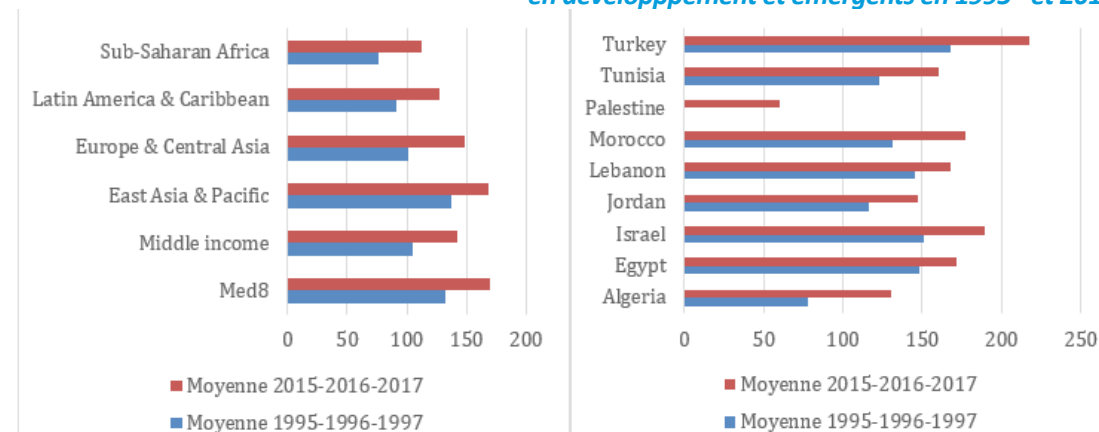


Source : CNUCED - Base de données COMTRADE.

* Pour que nos comparaisons ne soient pas affectées par des fluctuations annuelles de nature conjoncturelles, nous avons pris la moyenne de trois années en début et fin de période.

Graphique 1.34.

Nombre de produits de partenaires à l'export des pays Med en comparaison avec les autres pays en développement et émergents en 1995* et 2017*



Source : CNUCED - Base de données COMTRADE.

* Pour que nos comparaisons ne soient pas affectées par des fluctuations annuelles de nature conjoncturelles, nous avons pris la moyenne de trois années en début et fin de période.

parable. Seuls les pays d'Asie de l'Est font mieux. En revanche, le nombre de produits exportés a peu augmenté en 20 ans puisqu'il est passé de 2500 au milieu des années 90 à 2700 aujourd'hui (graphique 1.33, cadran de gauche). Cette diversification des exportations en termes de nombre de produits est très hétérogène entre les pays de la région. L'Algérie exporte moins de 960 produits, alors que la Turquie en exporte presque 4300. Depuis le début du Processus de Barcelone, tous ont augmenté le nombre de produits exportés. On constate qu'après la Tur-

quie, ce sont le Maroc et Israël qui exportent le plus grand nombre de produits (environ 3000), suivis du Liban (2750), de la Tunisie (2700), de l'Égypte (2560) de la Jordanie (2200), de la Palestine (1050) et, comme on l'a déjà précisé, de l'Algérie (960) (cadran droit du graphique 1.33).

En termes de nombres de partenaires, les pays Med sont au-dessus de l'ensemble des pays à revenu comparable et au même niveau que les pays d'Asie de l'Est. Ils sont passés d'une moyenne de 132 partenaires au milieu des années

90 à 170 au cours des années les plus récentes. Bien que tous aient augmenté le nombre de leurs partenaires à l'export, la situation entre les pays Med est là encore très différentes d'un pays à l'autre : la Turquie en compte 217, Israël 189, le Maroc 177, l'Égypte 172, Le Liban 168, la Tunisie 160, la Jordanie 147, l'Algérie 130 et la Palestine 60 (cf. graphique 1.34).

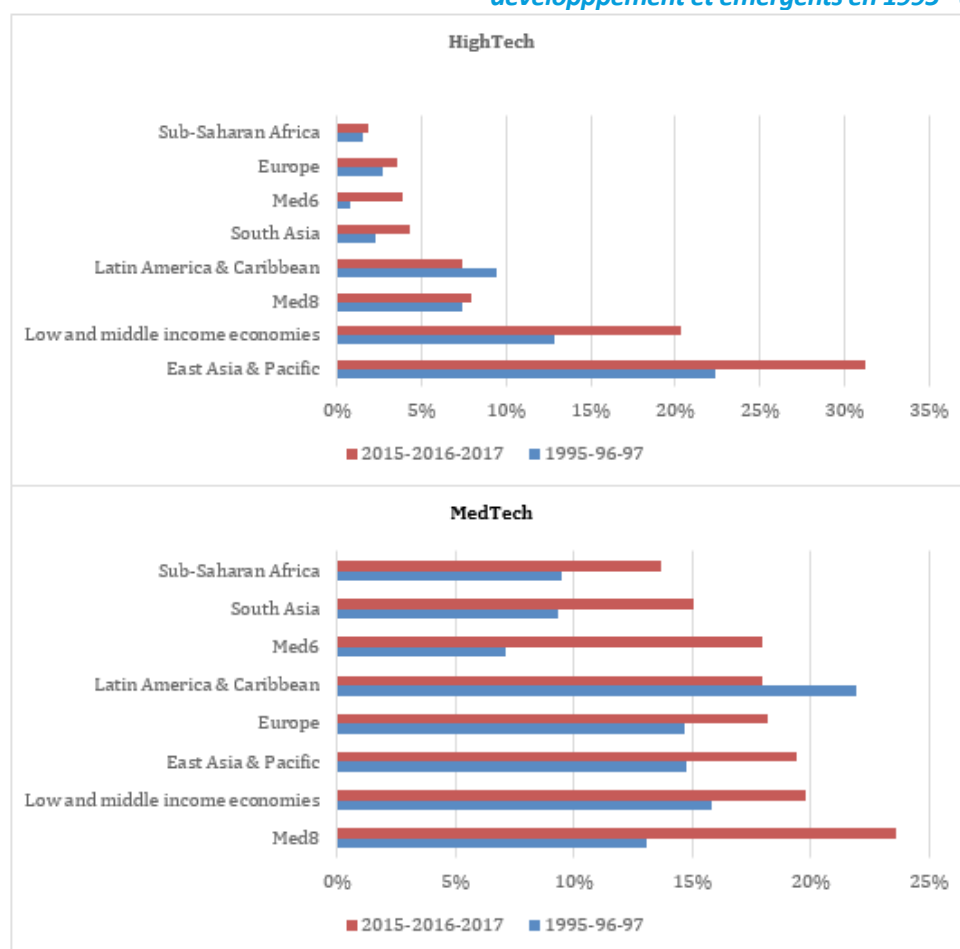
II.5. Le contenu technologique des exportations

Si la part des produits de haute technologie [9] a peu progressé en moyenne dans la région et que cette part reste très en dessous de celle de l'ensemble des pays à revenu comparable (8% contre 20%), en revanche, le contenu des ex-

portations en produits de moyenne technologie est passé de 13% au milieu des années 90 à presque 24% dans les années les plus récentes. Cette part dépasse aujourd'hui largement celle de l'ensemble des pays en développement et émergents (graphique 1.35). Si l'on ne prend pas en compte Israël et la Turquie, la part de produits de haute technologie tombe à moins de 4% et celle de moyenne technologie à 18%.

Entre pays Med, ces progrès sont très hétérogènes. Pour les produits de haute technologie, c'est la Tunisie qui a le plus progressé (passant de 3% en 95 à 13% en 2017), suivi du Liban (qui passe de 4% à un peu moins de 7%), du Maroc (quasiment 0% à 5%), de la Turquie (3% à 4%) et

Graphique 1.35.
Contenu technologique des exportations des pays Med en comparaison avec les autres pays en développement et émergents en 1995* et 2017*

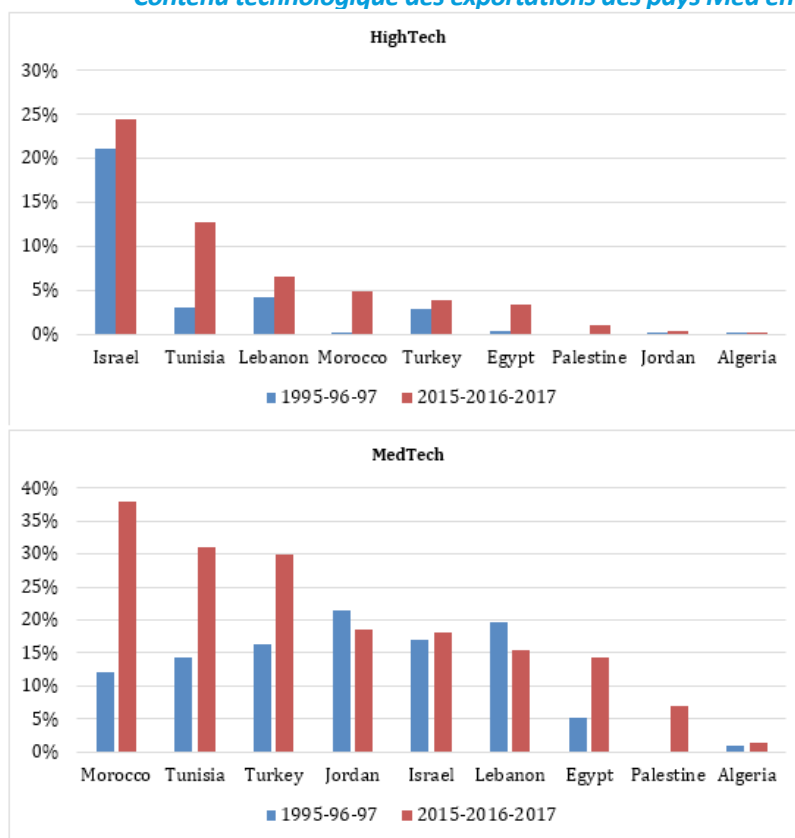


Source : CNUCED - Base de données COMTRADE.

* Pour que nos comparaisons ne soient pas affectées par des fluctuations annuelles de nature conjoncturelles, nous avons pris la moyenne de trois années en début et fin de période.

Graphique 1.36.

Contenu technologique des exportations des pays Med en 1995* et 2017*



Source : CNUCED - Base de données COMTRADE.

* Pour que nos comparaisons ne soient pas affectées par des fluctuations annuelles de nature conjoncturelles, nous avons pris la moyenne de trois années en début et fin de période.

de l’Egypte (presque 0% à 3,5%). La part de la Palestine est de 1% et celles de la Jordanie et de l’Algérie sont en dessous de 1%. Pour les produits de moyenne technologie, les progrès les plus marquants ont été réalisés par le **Maroc** et par la **Tunisie** (dont les parts sont passées respectivement de 12% à 38% et de 14% à 31%), suivis de la Turquie (passant de 16% à 30%), de l’Egypte (5% à 14%) et de la Palestine (0% à 7%). Le contenu en produits de moyenne technologie est resté stable pour Israël (autour de 18%) et pour l’Algérie (autour de 1%) et il a reculé pour le Liban (20% à 15%) et, dans une moindre mesure, pour la Jordanie (21% à 19%) (graphique 1.36).

Notons que ces évolutions positives pour les pays Med, réalisées en particulier en Tunisie et au Maroc, pourraient ne pas traduire un progrès des contenus technologiques de la valeur

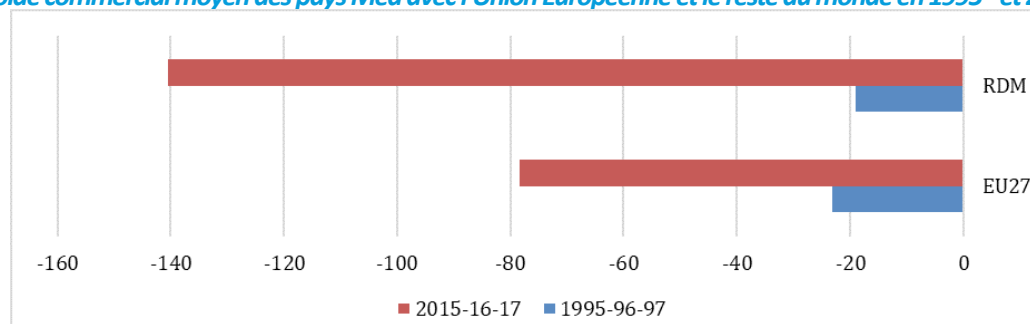
ajoutée créée par les pays dans la mesure où les exportations peuvent contenir des inputs importés à l’origine de ces progrès. Seule une analyse approfondie, par pays, permettrait de savoir si ces progrès proviennent d’une montée en gamme des systèmes productifs nationaux.

II.6. Une dégradation considérable des soldes commerciaux

Le solde commercial des pays Med s’est considérablement dégradé entre le début du Processus de Barcelone et ces dernières années. Un point intéressant est qu’au milieu des années 90, c’est avec l’UE que le déficit était le plus important, alors que **sur les années récentes, c’est vis à vis du Reste du Monde qu’il est le plus élevé** (graphique 1.37). On avait déjà montré dans le Rapport

Graphique 1.37.

Solde commercial moyen des pays Med avec l'Union Européenne et le reste du monde en 1995* et 2017*



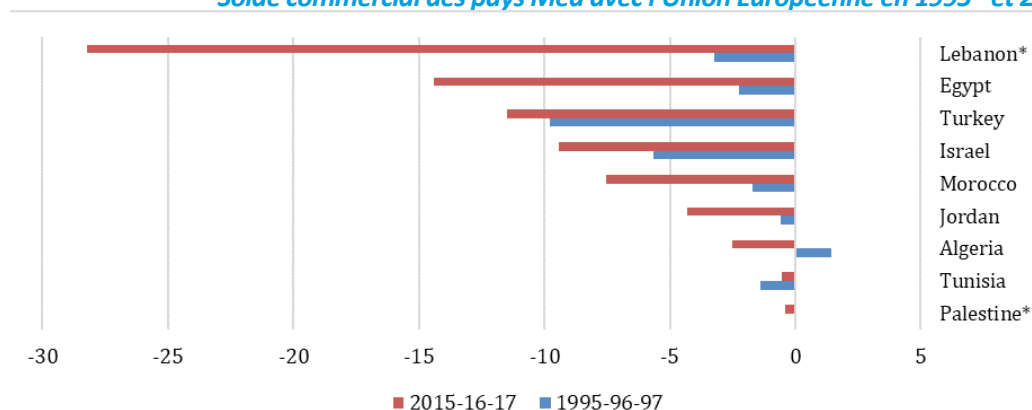
Source : CNUCED - Base de données COMTRADE.

* Pour que nos comparaisons ne soient pas affectées par des fluctuations annuelles de nature conjoncturelles, nous avons pris la moyenne de trois années en début et fin de période.

* La Palestine est exclue de la moyenne des pays Med (pas de données avant 2007). La moyenne 1995-1997-1997 des pays Med intègre les années 1997-1998-1999 pour le Liban (pas de données avant 1997 pour ce pays)

Graphique 1.38.

Solde commercial des pays Med avec l'Union Européenne en 1995* et 2017*



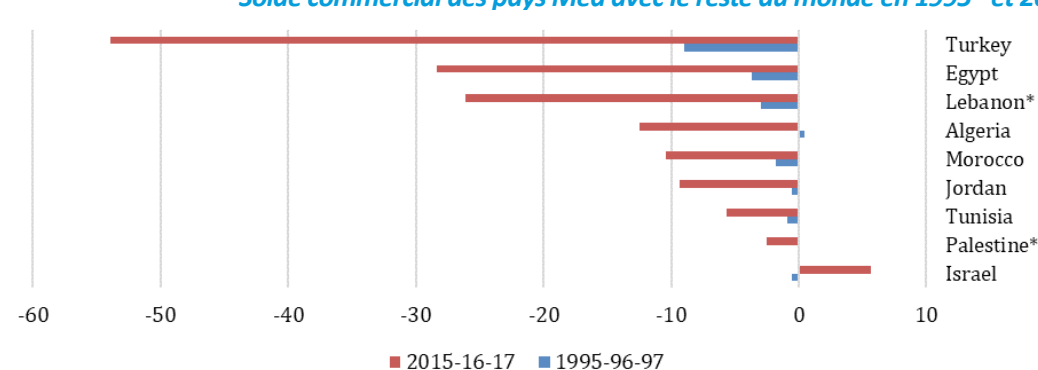
Source : CNUCED - Base de données COMTRADE.

* Pour que nos comparaisons ne soient pas affectées par des fluctuations annuelles de nature conjoncturelles, nous avons pris la moyenne de trois années en début et fin de période.

* Les données ne sont disponibles qu'à partir de 1997 pour le Liban et 2007 pour la Palestine.

Graphique 1.39.

Solde commercial des pays Med avec le reste du monde en 1995* et 2017*



Source : CNUCED - Base de données COMTRADE.

* Pour que nos comparaisons ne soient pas affectées par des fluctuations annuelles de nature conjoncturelles, nous avons pris la moyenne de trois années en début et fin de période.

* Les données ne sont disponibles qu'à partir de 1997 pour le Liban et 2007 pour la Palestine.

Femise 2013 que (i) c'est à partir de 2002/2003 que les soldes commerciaux des pays Med vis à vis de l'ensemble du monde se sont énormément dégradés (pour les échanges hors pétrole par exemple, le déficit commercial est passé de 40 milliards de dollars en 2001 à 180 milliards en 2011) et que (ii) cette dégradation des soldes commerciaux est beaucoup plus forte vis à vis du Reste du Monde que vis à vis de l'UE. Le déficit global de l'ensemble des pays Med a été multiplié par 5,2 entre 95 et 2017, puisqu'il est passé de 42 milliards de dollars à 218 milliards [10]. Vis à vis de l'UE, le déficit est passé de 23 milliards de dollars en 95 à 78 milliards en 2017. Vis à vis du Reste du Monde, le déficit a été multiplié par 7, passant de 19 milliards en 95 à 140 milliards en 2017. Ces chiffres montrent qu'il y a eu non seulement une augmentation des importations en provenance de l'UE mais surtout une importante pénétration des produits importés à bas prix sur les marchés méditerranéens, que les entreprises de la région ont eu du mal à concurrencer sur leur marché domestique. Parmi les pays Med, le déficit commercial vis à vis du Reste du Monde a augmenté pour tous les pays (essentiellement pour la Turquie, l'Égypte et le Liban), sauf pour Israël qui enregistre un excédent sur ces dernières années. Vis à vis de l'UE, tous ont vu leur déficit s'accroître (en particulier pour le Liban, l'Égypte et le Maroc), à l'exception de la Tunisie (dont le déficit s'est réduit).

Ce constat est en partie lié à la nature largement asymétrique de la baisse des droits de douane mis en place dans les pays méditerranéens. Pour rappel, la moyenne des tarifs appliquée par la région sur les importations est passée de 28% en 1992 à 7% en 2009, soit quasiment la moyenne la plus faible de l'ensemble des pays en développement et émergents. La surévaluation des taux de change dans certains pays explique en partie également le manque de dynamisme des exporta-

tions. Mais, d'une façon générale, ce constat est aussi dû à un ensemble plus large de facteurs que nous évoquerons dans le chapitre suivant. Il est clair que sans montée en gamme pour devenir plus compétitifs sur les marchés internationaux et sans possibilité de concurrencer les entrées de produits à bas prix, les déficits commerciaux continueront à se dégrader.

Notes

1. L'écart absolu correspond à la simple différence du PIB par habitant de l'UE et du PIB par habitant des pays méditerranéens (ou d'un pays méditerranéen).

2. L'écart relatif correspond au rapport entre le PIB par habitant de l'UE et le PIB par habitant des pays méditerranéens (ou d'un pays méditerranéen). Précisons qu'on peut avoir simultanément un accroissement de l'écart absolu et une baisse de l'écart relatif si le taux de croissance du PIB par habitant de l'UE (au numérateur) est inférieur au taux de croissance du PIB par habitant du ou des pays méditerranéens (au dénominateur).

3. Le taux de participation est le rapport de la population active à la population en âge de travailler. La population active au sens du BIT rassemble les personnes qui ont un emploi et celles qui sont en situation de chômage. Rappelons aussi que le taux de chômage au sens du BIT est le nombre de personnes en recherche d'emplois sur la population active.

4. La population active englobe les personnes qui ont un emploi et celles qui sont au chômage.

5. Un ration de 31% signifie qu'en moyenne, dans les pays méditerranéens (hors Israël), le total des femmes actives représentent moins d'un tiers des hommes actifs.

6. L'Indice Global de Pauvreté (Multidimensional Poverty Index, MPI) estimé par l'OPHI (Oxford Poverty and Human Development Initiative) intègre neuf indicateurs associés à

trois dimensions de la pauvreté (éducation, santé et niveau de vie).

7. La proportion de pauvre calculée en utilisant les seuils nationaux sont, à part pour le Maroc, la Turquie et l'Algérie, très au-dessus de celle obtenue avec le seuil international de 3,20\$.

8. Le coefficient de Gini est l'indicateur d'inégalité le plus couramment utilisé. Il calcule dans quelle mesure la distribution des revenus ou, le plus souvent la distribution des dépenses de consommation, entre les individus ou les ménages s'écartent d'une distribution parfaitement égalitaire. Le coefficient est compris entre 0 et 100, 0 correspondant à une égalité parfaite (chaque individu reçoit le même revenu ou dépense le même montant) et 100 à une inégalité extrême (le revenu est détenu ou les dépenses sont réalisées par une seule personne). Une des limites du coefficient de Gini est qu'il sous-estime les inégalités économiques dans la mesure où il ne tient pas compte du patrimoine des individus (Banque Mondiale, 2015).

9. Le contenu technologique des exportations a été calculé sur la base de la classification réalisée par l'OCDE.

10. Si on enlève les échanges de produits pétroliers, ce déficit commercial est encore plus important.

"Trust, Voice and Incentives : Learning from Local Success Stories in the Middle East and North Africa, Washington, DC, World Bank.

Dang, H.A. et Rogers, F.H. (2008) "How to Interpret the Growing Phenomenon of Private Tutoring : Human Capital Deepening, Inequality Increasing, or Waste of Resources?" Policy Research Working Paper N°4530, Washington, DC, World Bank.

Melitz, M. et Polanec, S. (2015) "Dynamic Olley-Pakes Productivity Decomposition with Entry and Exit", Rand Journal of Economics, 46(2), pp. 362-75.

Sen, A. (1999) "The Possibility of Social Choice", American Economic Review, 89(3), June, pp. 349-378.

Yousef, T. (2004) "Development, Growth and Policy Reform in the Middle East and North Africa since 1950", Journal of Economic Perspectives, 18(3), pp. 91-115.

Bibliographie

Bartelsman, E., Haltiwanger, J. et Scarpetta, S. (2013) "Cross-Country Differences in Productivity: The Role of Allocation and Selection", American Economic review, 103(1), pp. 305-34.

Banque Mondiale (2015) "Inégalités, Soulèvements et Conflits dans le Monde Arabe", Rapport de suivi économique de la région MENA, Washington, DC.

Banque Mondiale (2003) "Making Services Work for Poor People", World Development Report, Washington, DC.

Brix, H., Lust, E. et Woolcock, M. (2015)

CHAPITRE 2

Vers des éléments d'explication

par Patricia AUGIER

Le chapitre qui précède a montré que la croissance des pays méditerranéens a été insuffisante et que, malgré des signaux positifs, leur insertion internationale pourrait encore largement progresser. Il est clair que, comme on l'explique dans la première section, ces pays présentent toutes les caractéristiques des économies situées dans la "trappe des pays à revenu intermédiaire". S'en suivront plusieurs questions qui structureront la suite de ce chapitre : les pays Med ont-ils suffisamment investi ? (section 2), ont-ils intérêt à recourir davantage aux investissements directs étrangers ? (section 3), innoveront-ils suffisamment ? (section 4). Enfin, dans la section 5, sera traitée plus spécifiquement la question de l'environnement des affaires.

I. Une région bloquée dans la trappe des pays à revenu intermédiaire

Bien qu'il n'y ait pas de consensus sur sa définition, ni sur la manière de le vérifier empiriquement [1], le concept de trappe des pays à revenu intermédiaire ("middle-income trap"), introduit par Gill et Kharas (2007), désigne la situation de pays dans lesquels le processus de convergence vers la catégorie des pays à haut revenu est extrêmement lent, voire bloqué.

Après une phase de développement basée sur une réallocation des ressources de l'agriculture vers l'industrie et sur une croissance permise par l'accumulation des facteurs de production (travail et capital), qui les a fait passer

du groupe de pays à faible revenu vers celui des pays à revenu intermédiaire, ces pays sont entrés dans une longue période de croissance insuffisante ne permettant pas la poursuite d'une augmentation significative du revenu moyen par habitant [2]. D'un côté, le niveau de leur salaire est devenu trop élevé pour pouvoir concurrencer les pays à plus faible revenu dans les secteurs traditionnels intensifs en main d'œuvre non qualifiée et, de l'autre, ils ont des difficultés à concurrencer les pays plus avancés dans les secteurs qui nécessitent un certain niveau technologique et une main d'œuvre suffisamment qualifiée.

Comment les pays peuvent-ils sortir de cette trappe ? D'un point de vue théorique, même si, comme le souligne Gill et Kharas (2015), "les trois quarts de la population mondiale vivent aujourd'hui dans des pays à revenu intermédiaire, les économistes n'ont pas encore fourni un modèle théorique de croissance pour aider les décideurs à conduire la transition vers la catégorie des pays à haut revenu". Ces auteurs précisent en effet que les deux principaux cadres théoriques en matière de croissance, ne sont pas adaptés aux cas des économies à revenu intermédiaire : (i) le modèle de Solow (dans lequel la productivité est prise en compte mais de façon exogène) contribue à expliquer le phénomène de croissance des pays à faible revenu (compte tenu d'un niveau de productivité donné, la

croissance provient essentiellement de l'accumulation du travail et/ou du capital) et, (ii) les modèles de croissance endogène (Romer, 1986 ; Lucas, 1988 ; Aghion et Howitt, 1996) qui expliquent la croissance des pays développés ou des quelques pays émergents qui ont convergé puisque ces modèles reposent sur le rôle fondamental du progrès technologique, de l'innovation et de la qualité du capital humain, facteurs qui constituent le point faible de la plupart des pays à revenu intermédiaire. En revanche, **l'ensemble de la littérature sur cette question s'accorde sur le fait que la faible croissance des revenus par habitant des pays coincés dans la "trappe" est liée à un problème de productivité.** Eichengreen et al. (2013) montrent dans une analyse empirique intégrant tous les pays pour lesquels les données sont disponibles, que 85% du ralentissement du taux de croissance de la production s'explique par le ralentissement de la croissance de la productivité totale des facteurs.

Aussi, les pays méditerranéens n'ont que deux issues possibles :

- (i) soit regagner de la compétitivité dans les secteurs traditionnels (ou matures) par une baisse drastique des salaires, ce qui fragilisera plus encore ces pays sur le plan politique et social et, ce qui, économiquement, ne peut être efficace que si les pays ont un système productif suffisamment réactif et compétitif pour gagner rapidement des parts de marchés à l'export ;
- (ii) soit adopter une nouvelle stratégie de croissance fondée sur les progrès de productivité.

Dans le cas de la région Méditerranée, la première issue évoquée a une probabilité forte de se révéler inefficace d'un point de vue économique et elle est bien trop risquée d'un point de vue politique et social. A leur stade de développement, **seule, l'amélioration de la productivité pourra déclencher et nourrir une croissance plus forte des revenus par habitant et relancer le processus de convergence.**

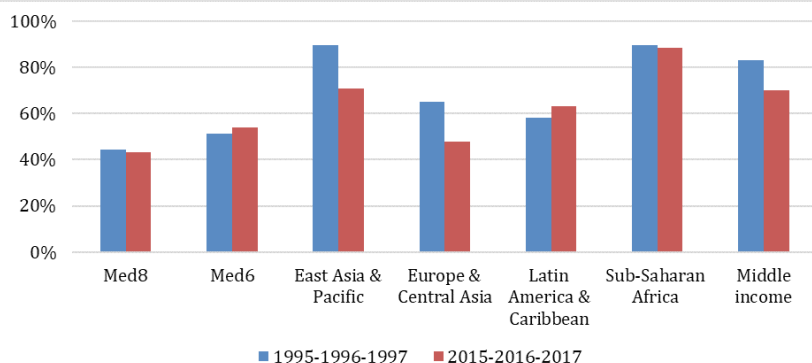
Or depuis le début du processus de Barcelone, les pays méditerranéens n'ont pas réussi à réduire leur écart de productivité avec l'UE. Si l'on ne prend pas en compte Israël et la Turquie (Med6 sur le graphique 2.1), on constate qu'il s'est même légèrement accru. Le point positif est que cet écart de productivité n'est que de 54% pour les pays méditerranéens contre 70% pour l'ensemble des pays à revenu intermédiaire. Il est l'un des plus faible en comparaison avec les autres régions en développement.

Les écarts de productivité avec l'UE sont très différents entre les pays méditerranéens. Quatre d'entre eux ont un écart de plus de 50% par rapport aux pays européens : la Jordanie (52%), l'Égypte (55%), la Tunisie (57%) et le Maroc (qui très curieusement à un écart de plus de 70%). Bien que les résultats obtenus sont toujours à considérer avec précaution, ils montrent que les pays méditerranéens ont manifestement peu progressé en matière de productivité.

La question est alors de savoir comment on peut accroître le niveau de productivité des pays. Plusieurs mécanismes peuvent y contribuer :

- D'abord les réallocations des ressources entre secteurs (des moins productifs vers les plus productifs) et entre entreprises à l'intérieur des secteurs, ce qui se traduit concrètement par des créations et des fermetures d'entreprises, ainsi que par des changements au niveau de leur taille (les plus productives grossissent au détriment des moins productives). La littérature a montré que les réallocations entre firmes contribuaient plus fortement à l'augmentation de la productivité (Bartelsman, Haltiwanger et Scarpetta, 2013 ; Melitz et Polanec, 2015). Or on sait que dans les pays Med, les entrées/sorties sont plus faibles comparativement aux autres pays en développement et émergents (Jaud et Freund, 2015).

Graphique 2.1.
Evolution de l'écart de productivité* entre les pays méditerranéens et l'UE, en comparaison avec les autres régions en développement



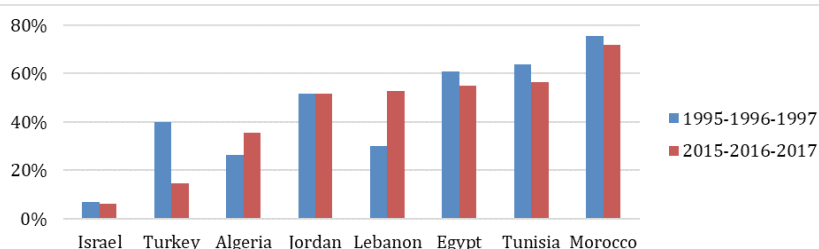
Source : Calculs réalisés par les auteurs à partir des données du WDI 2018.

* La productivité est mesurée par le ratio PIB (en \$ constant de 2011 en PPA) sur le nombre de personnes employées. L'écart avec l'UE est exprimé en pourcentage. La moyenne sur 3 années consécutives a été utilisée pour tenir compte des fortes fluctuations potentielles d'une année à l'autre.

Med8 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie.

Med6 : Med8 sans Israël et Turquie.

Graphique 2.2.
Evolution de l'écart de productivité* entre les pays méditerranéens et l'UE



Source : Calculs réalisés par les auteurs à partir des données du WDI 2018.

* La productivité est mesurée par le ratio PIB (en \$ constant de 2011 en PPA) sur le nombre de personnes employées. L'écart avec l'UE est exprimé en pourcentage. La moyenne sur 3 années consécutives a été utilisée pour tenir compte des fortes fluctuations potentielles d'une année à l'autre.

- Ensuite l'accroissement de la productivité au niveau des entreprises elles-mêmes, par l'innovation, les transferts technologiques, la qualification des salariés, une meilleure organisation du travail, l'exploitation de rendements d'échelle, etc.

Ce sont à la fois les progrès de productivité au niveau des firmes et les mécanismes de réallocations inter et intra-sectorielles qui vont permettre les montées en gamme des industries et la création de plus fortes valeurs ajoutées.

Ce qui suit va essayer de comprendre comment ces pays peuvent accroître leur productivité et sortir de la trappe des pays à revenu intermédiaire.

II. L'investissement a-t-il été suffisant ?

L'investissement a un rôle majeur dans le processus de croissance [3]. Il peut être, à la fois, un facteur de création d'emplois et d'augmentation de la productivité. Qu'il soit public ou privé, il stimule la demande de biens et de services, comme pourrait le faire la consommation des ménages, mais son impact sur l'économie d'un pays va bien au-delà de ce seul effet demande.

Lorsque l'investissement est privé (au sens où il est réalisé par les entreprises), il accroît la capacité de production des firmes, tout en leur donnant la possibilité d'intégrer du progrès technologique et, de là, d'augmenter la productivité.

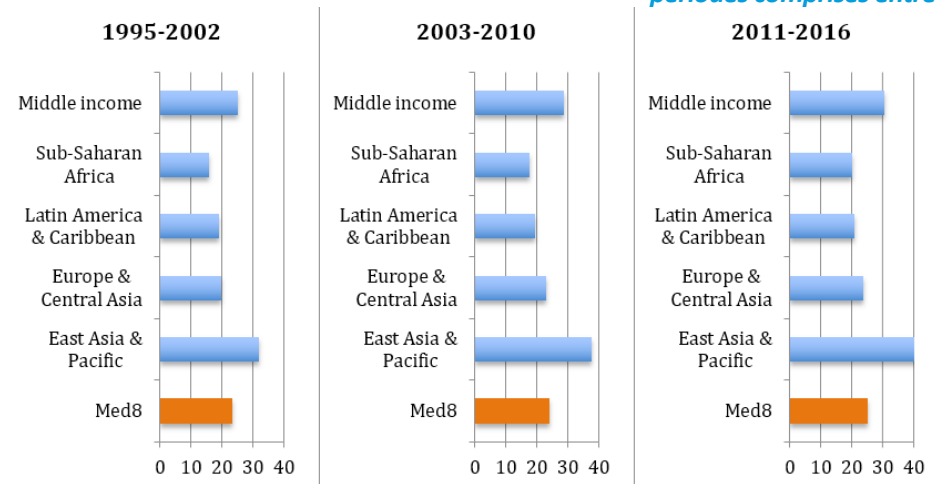
Lorsqu'il est public, en améliorant les infrastructures (transport, logistique, communication, énergie, etc.) et le capital humain (éducation, santé,

conditions de vie des populations, insertion des femmes dans les activités économiques, etc.), il peut favoriser de façon indirecte l'accroissement de la compétitivité des entreprises parce qu'il augmente la productivité des facteurs de production et qu'il réduit les coûts de transaction des entreprises.

L'effet de l'investissement privé sur la croissance, l'emploi et la productivité dépend en grande partie de l'accompagnement fait par l'investissement public, grâce auquel l'environnement général des entreprises s'améliore. Cette synergie entre l'investissement privé et l'investissement public est fondamentale pour

Graphique 2.3.

Taux d'investissement* des pays méditerranéens en comparaison avec des pays référents sur 3 périodes comprises entre 1995 et 2016



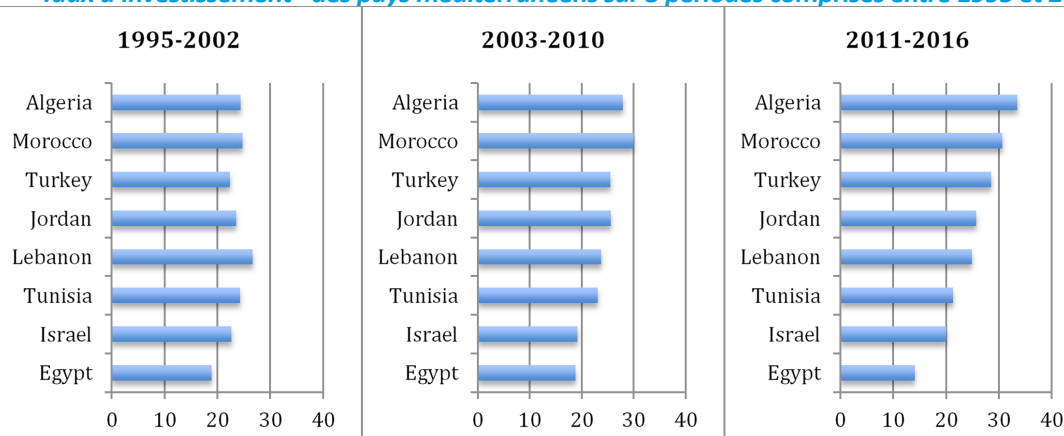
Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

* Taux d'investissement annuel moyen sur chaque période (moyenne simple).

Med8 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie.

Graphique 2.4.

Taux d'investissement* des pays méditerranéens sur 3 périodes comprises entre 1995 et 2016



Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

* Taux d'investissement annuel moyen sur chaque période (moyenne simple).

permettre aux pays émergents ou en développement d'accélérer la création de richesse et de réaliser des gains d'efficacité. L'investissement public est en quelque sorte un "catalyseur pour le développement du secteur privé et pour la croissance de la productivité" (FMI, 2016). Un autre effet positif de l'investissement public ou privé, mis en évidence dans la littérature et que l'on évoque que rarement, est qu'il peut, dans les pays en développement et émergents, encourager les investissements directs étrangers (Lautier et Moreaub, 2012). En

contrôlant le risque de causalité inverse (c'est à dire l'effet des investissements directs étrangers sur l'investissement domestique), ces auteurs ont montré qu'une augmentation de 1% du taux d'investissement entraînait un accroissement de 0,1% du ratio investissement direct étranger sur PIB.

A cette convergence de points de vue exprimés par les économistes sur le rôle central joué par l'investissement sur la croissance, s'ajoutent les faits historiques : les seuls pays qui ont eu une

croissance soutenue sur longue période (voir par exemple Krueger, 1995 ou Rodrik, 2018), ont enregistré des taux d'investissement élevés de l'ordre de 30 ou 40% au moment de leur décollage, qu'il s'agisse de Hong Kong, de Singapour, de la Corée, de Taïwan, de la Malaisie, de la Thaïlande ou plus tard, de la Chine.

Les taux d'investissement des pays méditerranéens sont loin de ces niveaux. Au cours de ces 20 dernières années, ils sont en effet restés relativement stable, à un niveau compris entre 23% et 25%, ce qui les place au-dessus des pays Sub-Sahariens, des pays d'Amérique Centrale et des pays d'Europe et d'Asie Centrale. En revanche, ils sont en dessous l'ensemble des pays à revenu intermédiaire et, surtout, des pays d'Asie de l'Est, dans lesquels l'investissement s'est fortement accéléré tout au long de cette période, passant d'une moyenne de 32% sur 1995-2002 à 41% sur 2011-2016 (graphique 2.3)

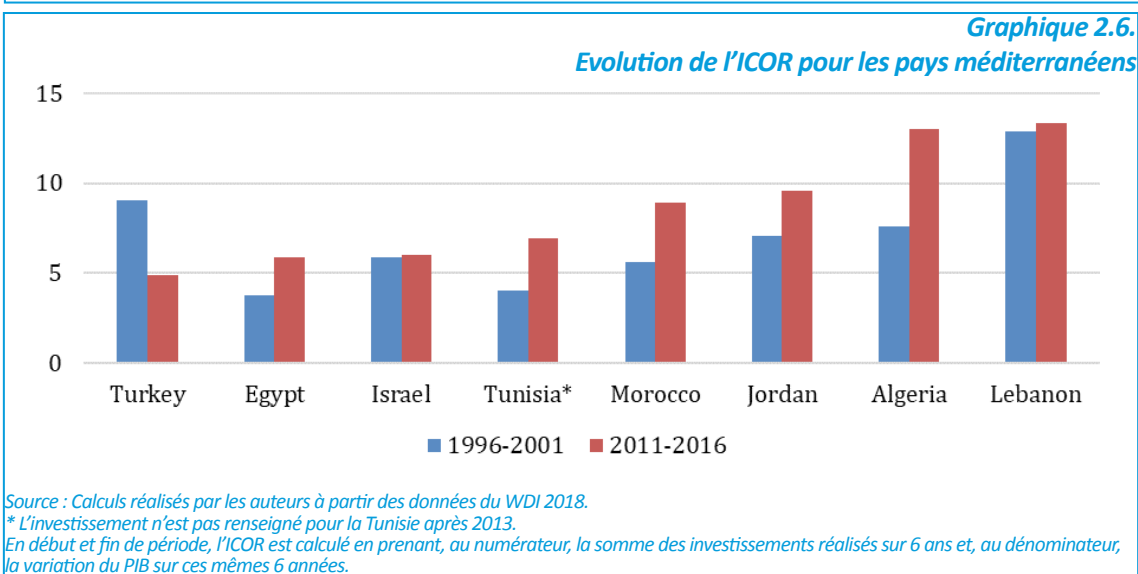
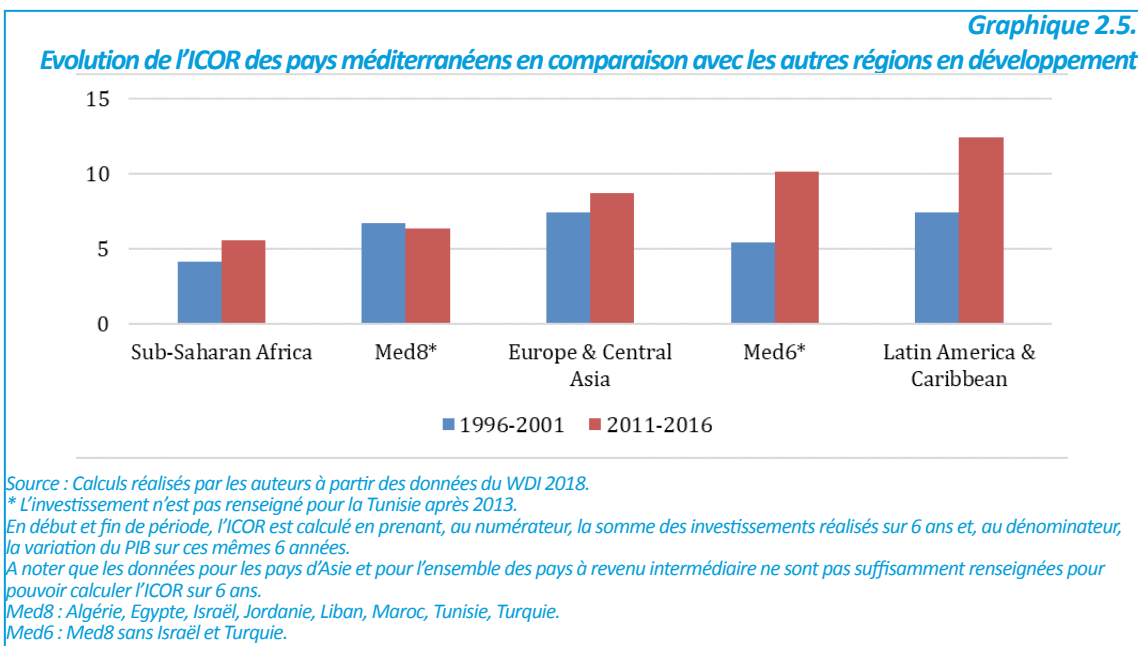
A l'intérieur de la région, l'hétérogénéité des dynamiques d'investissement est plus marquée encore sur la période récente puisque les taux moyens vont de 14% pour l'Égypte à 33,5% pour l'Algérie (graphique 2.4). En plus de l'Algérie, les pays qui ont fait mieux que la moyenne régionale sont le Maroc (30,6%), la Turquie (28,5%), la Jordanie (25,7%) et le Liban (25%, malgré une légère baisse sur l'ensemble de la période). Trois pays qui ont vu leur taux d'investissement ralentir, sont en dessous la moyenne régionale : Israël (20%), la Tunisie (21,3%) et l'Égypte (14%).

Ces taux d'investissement concernent à la fois l'investissement public et privé. Le FMI (2016) a estimé que, sur la période 2000-2014, le taux d'investissement privé (dans le total du PIB) était en moyenne, d'environ 17%, et celui de l'investissement public d'environ 6% [4]. Les données par pays ne sont disponibles que pour 3 pays [5]: l'Égypte (avec un taux d'investissement privé moyen sur la période 2011-2017 de

8,3%), la Jordanie (20,7%) et le Liban (22,5%). L'investissement en Jordanie et surtout au Liban est donc essentiellement réalisé par le secteur privé.

Au-delà de ces taux d'investissement, autrement dit des montants d'investissement publics ou privés mobilisés, se pose la question de **la qualité de ces investissements et donc plus largement de leur efficacité à créer de la croissance**. L'ICOR [6] (Incremental Capital Output Ratio), qui correspond au rapport entre l'investissement annuel et l'augmentation annuelle du PIB, mesure le montant d'investissement nécessaire pour générer l'augmentation d'une unité de production. Une baisse de cet indicateur signifie une amélioration de l'efficacité de l'investissement. **Dans le cas des pays méditerranéens (en excluant Israël et Turquie), entre le début du Processus de Barcelone et ces dernières années, l'ICOR a augmenté de façon très significative, indiquant que l'investissement est devenu, dans l'ensemble de la région, moins efficace** (graphique 2.5). Ce constat s'observe dans chacun des pays méditerranéens, à l'exception de la Turquie et d'Israël (graphique 2.6). Il est confirmé par la faible corrélation entre le taux d'investissement et le taux de croissance pour les pays méditerranéens comparativement à l'ensemble des pays à revenu faible et intermédiaire (graphique 2.7). Cette corrélation s'est, de plus, dégradée pour la région, en devenant négative sur les 10 dernières années (cadran de droite sur le graphique 2.7). Enfin, il ressort de ces deux cadrans que l'Algérie, le Maroc, la Tunisie et le Liban devraient avoir des taux de croissance plus élevés compte tenu de leur taux d'investissement annuel.

Cette analyse de l'investissement montre que, même si des efforts soutenus ont été réalisés au Maroc, en Turquie et en Algérie, les montants investis, publics ou privés, demeurent globalement insuffisants pour insuffler un décollage



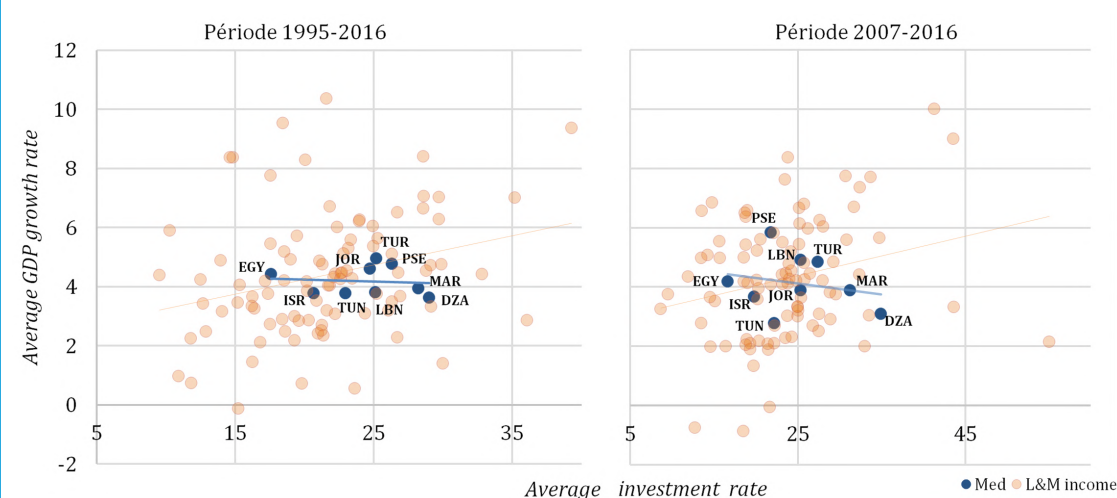
de la croissance. Mais elle montre surtout que, de notre point de vue, **la priorité qui devrait être ciblée par les responsables politiques des pays méditerranéens devrait être avant tout d'améliorer l'efficacité de l'investissement.**

Les investissements publics ou en partenariat public-privé peuvent ne pas être suffisamment efficaces, soit parce qu'ils sont mal orientés, soit parce qu'ils ne profitent pas assez bien au secteur privé, au sens où d'autres problèmes de fonctionnement empêchent ces investissements de se traduire, pour les entreprises, par une baisse de leurs coûts de transaction et

par une amélioration de leur productivité. Un exemple de ce cas de figure pourrait être les investissements marocains dans l'aménagement aéroportuaire qui ne profitent que partiellement aux entreprises dans la mesure où les possibilités de frets aériens sont encore très peu développées. Un autre exemple que l'on peut tirer aussi des investissements importants réalisés récemment par le Maroc en matière de logistique, est la réalisation de plateformes intégrées qui sont très souvent vides parce qu'elles sont proposées essentiellement à la vente (ce qui bloque du capital) à un prix trop élevé et donc inaccessible aux PME qui

Graphique 2.7.

Corrélation entre le taux d'investissement et le taux de croissance pour les pays méditerranéens et l'ensemble des pays à faible et moyen revenu



Source : Calculs réalisés par les auteurs à partir des données du WDI 2018.

ont des difficultés à trouver des sources de financement.

Pour ce qui est de l'investissement privé, leur manque d'efficacité peut avoir plusieurs explications. Les investissements réalisés par les entreprises peuvent :

- ne pas donner lieu à des innovations de produits,
- ne pas incorporer de progrès technologiques, ou
- ne pas être suffisamment valorisés à cause du manque de qualification et de compétence de la main d'œuvre. La complémentarité entre la technologie contenue dans l'investissement (ou, plus largement l'ensemble des inputs) et la qualité du capital humain est, en effet, indispensable pour faire progresser l'efficacité des entreprises. Cette qualité du capital humain conditionne la capacité des firmes à absorber la technologie [7].

III. Faut-il recourir davantage aux investissements directs étrangers ?

III.1. Que reçoivent les pays méditerranéens ?

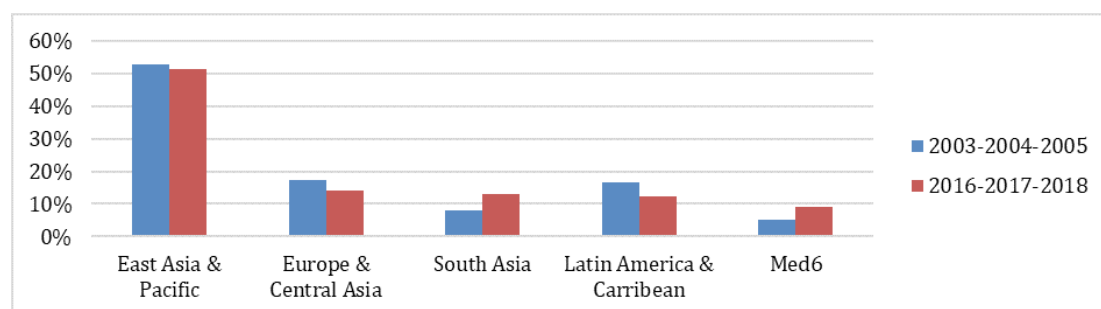
Dans le total des investissements directs étrangers (IDE) destinés aux pays en développe-

ment et émergents [8], la moitié va dans les pays d'Asie de l'Est. L'autre moitié se répartit entre l'Europe (14%), l'Asie du Sud (13%), l'Amérique Latine (12%) et les pays Med [9] (9%) (graphique 2.8). Cette part a augmenté de 4 points de pourcentage en une quinzaine d'années, puisqu'elle était de 5% au début des années 2000.

Ce sont toutefois **les pays Med qui ont le ratio d'IDE sur le PIB le plus élevé**, bien qu'il ait baissé au cours de ces 15 dernières années, **passant de 6,7% au début des années 2000 à 3,8% actuellement** (graphique 2.9). Parmi les 6 pays Med, c'est l'Egypte qui reçoit au cours de ces 3 dernières années le plus d'IDE en proportion de son PIB (10,6%), suivi du Maroc (4,7%), de la Jordanie (4,2%), de l'Algérie (2%), de la Tunisie (1,2%) et du Liban (0,2%). Cette part des IDE dans le PIB a chuté pour le Liban (elle était de 8,2% début des années 2000), la Jordanie (passant de 10,8% à 4,2%), l'Algérie (de 5,8% à 2%) et la Tunisie (de 4,1% à 1,2%). Pour le Maroc, cette part est restée quasi stable, passant de 4,1% à 4,7% et, pour l'Egypte, elle a progressé de 7,2% à 10,6% (graphique 2.9).

Graphique 2.8.

Répartition par région des IDE destinés aux pays en développement et émergents

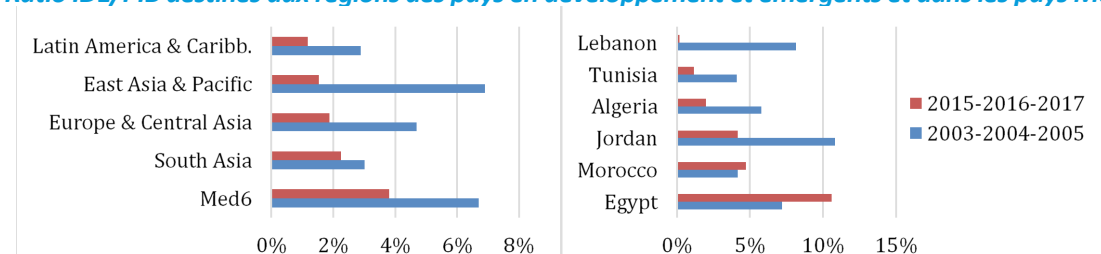


Source : FDI Intelligence, Financial Times Ltd 2018.

Med6 : Algérie, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie.

Graphique 2.9.

Ratio IDE/PIB destinés aux régions des pays en développement et émergents et dans les pays Med



Source : FDI Intelligence, Financial Times Ltd 2018.

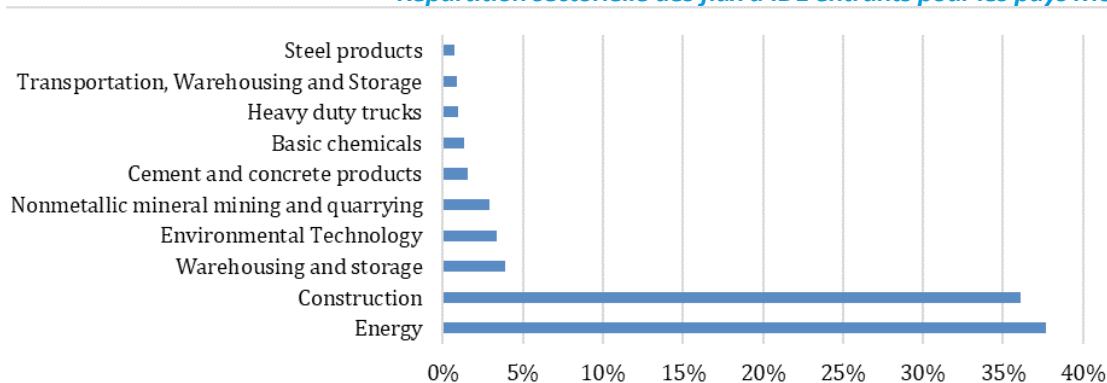
Med6 : Algérie, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie.

En Algérie, presque les deux tiers des IDE sont destinés, à part à peu près égale, à l'**entreposage et au secteur mines et carrières de minéraux non métalliques**. Vient ensuite la chimie de base (12%), puis la construction de bâtiments commerciaux et institutionnels (8%), la production d'acier (7%), l'automobile (3%) et l'extraction de pétrole et de gaz (3%). En Jordanie, 74% des IDE ont été réalisés, à part égale, dans l'**énergie électrique solaire**

(38%) et l'**énergie électrique à combustible fossile** (36%). Le troisième plus important secteur mais qui ne représente que 10% est la construction de bâtiments résidentiels, suivie de la télécommunications filaires (services de téléphonie par Internet), avec 3%. La concentration des IDE est plus forte encore en **Egypte** [10]: plus de 90% des IDE sont allés dans 2 secteurs (la **construction**, 46% et l'**énergie**, 44%). On trouve ensuite les technologies environne-

Graphique 2.10.

Répartition sectorielle des flux d'IDE entrants pour les pays Med



Source : FDI Intelligence, Financial Times Ltd 2018.

mentales (5%). Les IDE au **Maroc** sont beaucoup plus diversifiés. 13% sont destinés au **ciment et produits en béton**, 11% à **l'énergie produite par les éoliennes**, 8% à la production de camions, 7% à l'entrepôt, 7% à la construction de bâtiments industriels, 4% au logement, 4% à la production d'aluminium, 4% au services de fret et de distribution et 3% à l'énergie hydroélectrique. **En Tunisie, l'énergie produite par les éoliennes** ont attiré 24% des IDE, suivie par **l'énergie produite par biomasse** (12%), le logement (10%), l'automobile (7%), le secteur bancaire (5%), l'édition de logiciels (5%), les fils et câbles (5%), le matériel ferroviaire (5%), la production de machines (4%), les services de fret et de distribution (4%) et les moteurs de véhicules (3%).

III. 2. Les investissements directs étrangers sont-ils un facteur essentiel pour la croissance ?

Lorsque l'on analyse le rôle des investissements directs étrangers (IDE) sur la croissance des pays en développement ou émergents, on constate qu'il existe, sur cette question, une situation paradoxale : d'un côté, on a l'idée communément admise selon laquelle les IDE ont un effet positif sur la création d'emplois, la compétitivité et, plus généralement, le développement économique, ce qui explique que presque tous les pays du Sud ont mis en place des politiques d'incitations pour attirer ces investissements étrangers sur leur territoire et, de l'autre, une littérature économique qui ne montre pas clairement cet effet positif.

La perception favorable des IDE est justifiée sur le plan théorique par les deux principaux mécanismes qui suivent :

- A court terme, ils accroissent les facteurs capital et travail dans le pays d'accueil, ce qui conduit automatiquement à l'augmentation de la production. Il s'agit de l'effet direct des IDE induit par la croissance extensive.
- A moyen-long terme, les IDE vont amener de la croissance intensive (celle qui est ti-

rée par l'augmentation de la productivité) en permettant un transfert de technologie, de connaissances et de savoir-faire. Cet effet indirect des IDE lié à ce transfert "technologique" au sens large du terme, peut se réaliser via plusieurs canaux : (i) la mobilité du travail (la main d'œuvre formée dans les entreprises étrangères passant dans les entreprises domestiques), (ii) les comportements d'imitation des entreprises locales dans des secteurs d'activités très proches, (iii) la mise en place de relations clients-fournisseurs lorsque les entreprises étrangères achètent leurs inputs dans le pays d'accueil (les entreprises étrangères peuvent fournir un support technique, voire financier, pour améliorer la qualité des produits, intégrer des innovations, faire progresser l'organisation et la gestion de l'entreprise locale et aller jusqu'à mettre en place et piloter un écosystème dans un secteur spécifique), (iv) les activités d'exportation des entreprises étrangères qui peuvent réduire les coûts d'exportation des entreprises domestiques et leur ouvrir ainsi les marchés internationaux, soit parce que les entreprises domestiques essaient d'imiter les procédures suivies en matière d'export par les entreprises étrangères, soit parce que les entreprises étrangères et les entreprises domestiques collaborent.

Si l'effet direct des IDE a été généralement vérifié (Makiela et Ouattara, 2018), en revanche, l'effet positif à moyen-long terme sur la croissance via une amélioration de la productivité et de la compétitivité est, dans les faits, très controversé. Les analyses qui ont été réalisées en utilisant des données d'entreprises, n'ont pas réussi à montrer un effet de "débordement" de productivité (spillover) des entreprises à capital étranger vers les entreprises à capital domestique : dans les pays en développement et émergents [11], la présence de multinationales n'a aucun impact sur la productivité des firmes locales. Les études faites à partir de données

agrégées montrent que la relation entre les IDE et la croissance (ou tout autre facteur favorable au développement des pays [12]) reste indéterminée : dans certains cas, elle est positive ; dans d'autres, elle est non significative et, dans d'autres encore, elle est même négative [13].

Comment s'explique cette situation paradoxale entre des effets à attendre positifs et des effets observés qui ne le sont que rarement ? Une large part de la littérature récente sur les IDE s'est focalisée sur cette question. La réponse est que **l'effet positif des IDE sur la croissance n'est pas un mécanisme automatique mais, dépend, premièrement, de la capacité d'absorption du pays d'accueil et de ses entreprises, c'est à dire, de son capital humain [14], de son niveau en recherche et développement, de la qualité des infrastructures, du fonctionnement de son marché financier [15], de la qualité managériale des dirigeants d'entreprises, de la structure de production du pays et de l'environnement général des entreprises et, deuxièmement, des caractéristiques des IDE réalisés, à savoir essentiellement leur secteur de destination et le type d'accords et de relations qui sont passés avec le pays d'accueil et les entreprises locales [16].** Des papiers comme par exemple celui de Amendolagine et al. (2019) insiste sur l'importance d'avoir des multinationales qui achètent leurs inputs localement et surtout sur l'importance de la qualité des liens mis en place par les multinationales avec leurs fournisseurs locaux. Parallèlement, Javorcik et Spatareanu (2007) ont montré qu'en Tchécoslovaquie, les entreprises locales qui étaient devenues fournisseurs des multinationales installées sur le territoire, étaient celles qui étaient le moins contraintes, initialement, sur le plan financier. On voit donc ici qu'une condition locale qui caractérise l'environnement des affaires des firmes domestiques (ici l'accès au financement et leur contrainte de liquidité) peut avoir une influence sur la capacité de ces firmes domestiques à bénéficier des IDE à travers la possibilité ou non de devenir

un fournisseur de l'entreprise multinationale implantée sur le territoire.

Iamsiraroj (2015) a mis en évidence un effet positif des IDE sur la croissance en intégrant dans son analyse empirique 124 pays entre 1971 et 2010. En distinguant les effets par grande région, on se rend compte que cet impact positif tient uniquement avec les pays développés : pour les pays du continent africain (y compris les pays méditerranéens) et pour les pays de la zone Asie-Australie, on ne trouve aucun effet sur la croissance ; en revanche, pour les pays d'Amérique Latine et Caraïbe, l'effet des IDE est négatif. Une autre étude récente (Alvarado et al., 2017), réalisée cette fois-ci sur la période 1980-2014 et concernant uniquement les pays d'Amérique Latine, confirme que les IDE n'ont pas été bénéfiques à la croissance : un effet positif est constaté uniquement pour les deux pays qui sont dans la catégorie des pays à haut revenu, à savoir, le Chili et l'Uruguay. En revanche, les IDE ont été sans effet sur la croissance pour les pays à revenu intermédiaire supérieur (Argentine, Brésil, Colombie, Costa Rica, Dominique Républicaine, Equateur, Mexique, Panama, Paraguay, Pérou et Venezuela) et leur effet a même été négatif pour les pays à revenu intermédiaire inférieur (Belize, Bolivie, Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua). Une des principales raisons avancées pour expliquer ce résultat est la structure de production de ces pays qui repose en grande partie sur l'exploitation des ressources naturelles, secteurs vers lesquels s'orientent les flux d'IDE entrants. Il est possible aussi que ces IDE aient contribué à accroître les inégalités [17] et les tensions sociales, ce qui a pu jouer un rôle négatif sur la croissance. Concernant les pays méditerranéens, à notre connaissance une seule étude, celle de Cecchini et Lai-Tong (2008), réalisée dans le cadre du Femise, a porté spécifiquement sur cette région. Elle montre que les IDE, entre 1980 et 2000, ont pu bénéficier à la productivité seulement si le niveau de qualification de la main d'œuvre est au-dessus d'un certain seuil.

Enfin, il faut souligner que des pays comme la Corée ou Taiwan n'ont, durant leur période de décollage économique, bénéficié que de faibles entrées d'IDE. Ils représentaient, en effet, dans ces deux pays, moins de 3% de l'investissement total avant 1998. L'ouverture aux IDE a commencé après leur industrialisation (Chaponnière et Lautier, 2018). Ces pays ont en revanche, fait le choix, durant les décennies 70 et 80, de bénéficier de transferts technologiques par des accords de licences et des contrats de savoir-faire. Concernant la Chine, qui est un des pays qui a le plus reçu d'investissements étrangers, Yalta (2013) a montré qu'au niveau agrégé, on ne trouvait pas de lien de causalité entre les IDE et la forte croissance économique enregistrée par le pays entre 1982 et 2008.

Faut-il déduire de ce constat que les pays méditerranéens pourraient se passer de l'entrée des investissements directs étrangers ? La réponse est clairement non.

En revanche, un message clair à faire passer aux décideurs est que les effets positifs que peuvent apporter les investissements étrangers à l'économie nationale sont loin d'être automatiques. Pour que les IDE produisent ces externalités positives, il incombe aux pays méditerranéens de créer, en interne, une "capacité d'absorption" suffisamment solide, de favoriser la mise en place d'écosystèmes autour des multinationales dans des secteurs clé, et de tout mettre en œuvre pour que se développent des relations pérennes entre les multinationales et les entreprises locales. Même si l'attractivité des investissements étrangers, quelle que soit leur forme (greenfields ou fusions-acquisitions), doit encore être améliorée dans certains pays, il est important de souligner que l'action des pouvoirs publics dépassent largement le seul objectif de faire entrer des investissements étrangers. La façon dont les IDE vont impacter l'économie nationale (type d'effet / positif-négatif / quelle am-

pleur) dépend aussi, en grande partie, de leur responsabilité.

Les pays méditerranéens ont donc intérêt, de notre point de vue, à :

1/ Mettre en place un cadre réglementaire pour les investissements, (i) qui soit transparent, clair et non discrétionnaire pour assurer un traitement équitable des investisseurs étrangers et réduire l'exposition à la corruption et, (ii) qui consolide les garanties des investisseurs. Il est, par exemple, important que les procédures de rapatriements des capitaux et des bénéfices soient claires et ne soient pas soumises à la discrétion de l'administration des banques centrales. Apporter plus de clarté au cadre qui régit les investissements étrangers signifie, pour certains pays comme par exemple la Tunisie, qu'ils devraient revoir les nombreuses incitations fiscales et financières qui créent beaucoup d'opacité et de lourdeurs administratives pour les investisseurs (Banque Mondiale, 2014). Sans y renoncer complètement, les pouvoirs publics devraient utiliser ces incitations fiscales et financières,

(i) soit pour **encourager le transfert de technologie et de savoir-faire entre les entreprises étrangères et l'ensemble de l'économie domestique** (entreprises, capital humain, centres de recherches, institutions nationales, etc.),

(ii) soit pour **pousser à la mise en place d'actions de formation de la part des investisseurs étrangers auprès du personnel d'entreprises domestiques ou plus largement auprès des populations à la recherche d'un emploi ;**

(iii) soit pour **être en cohérence avec la politique industrielle ou, plus largement, avec la stratégie nationale décidée par chacun des pays**. Des incitations fiscales pourraient ainsi être mises en place pour répondre aux besoins de développer des régions isolées et en difficulté, pour cibler des secteurs stratégiques ou encore pour répondre à des préoccupations environnementales.

2/ Reconnaître que la présence d'investisseurs étrangers est une opportunité pour l'économie nationale qui doit être saisie par les pouvoirs publics et pas seulement en laissant "faire" le secteur privé. S'il ne doit compter que sur lui-même, sans l'accompagnement de l'action publique, le secteur privé local ne pourra pas tirer tous les bénéfices potentiels de ces investisseurs étrangers. Les pouvoirs publics devraient encourager toute forme de rapprochement entre les entreprises étrangères et les entreprises domestiques pour favoriser au maximum le transfert et l'acquisition de technologies et de connaissances. Selon la situation de chaque pays, une réflexion devrait être menée pour faciliter les différentes formes d'accords de co-entreprises (c'est à dire d'alliances entre deux entreprises avec participation ou non au capital) et adapter les cadres réglementaires et juridiques aux besoins des pays et des entreprises locales. L'accès à l'information et un accompagnement adapté concernant les différentes possibilités pour les firmes domestiques d'accéder à de nouveaux procédés, à de nouveaux produits et à de nouvelles technologies, par le biais par exemple d'accords de licence, devraient être mieux assurés dans certains pays. Enfin, la condition sine qua non pour encourager les accords d'entreprises et la diffusion des connaissances est, de la part des pouvoirs publics, de s'assurer du bon fonctionnement des dispositifs juridiques en matière des droits de propriété intellectuelle. D'une façon générale, le secteur privé, qu'il soit étranger ou domestique, a besoin, pour s'engager sur des projets de moyen-long termes, que les pouvoirs publics leur assurent un environnement clair et stable.

3/ Créer, pour les pays qui ne l'ont pas encore fait, une agence spécifique dédiée aux investissements étrangers, chargée à la fois de la promotion et des fonctions réglementaires, dans le but, (i) de **simplifier considérablement l'ensemble des démarches auxquelles sont confrontées**

les investisseurs étrangers, avec la création d'un guichet unique qui intégrerait toutes les procédures, y compris celles souvent longues et compliquées qui concernent l'accès à la propriété foncière ;

(ii) **d'accompagner plus efficacement l'implantation des entreprises étrangères** sur le territoire de chacun des pays ;

(iii) de **faciliter les mises en contact entre les entreprises locales et les multinationales.** Pour cela, l'agence pourrait constituer un listing d'entreprises et de start up locales, par secteur et localisation, ainsi qu'un listing de projets innovants, pour faciliter et automatiser cette mise en relation ;

(iv) de **mettre en place un système de dialogue permanent et transparent entre les investisseurs étrangers et les pouvoirs publics,** afin d'avoir un retour en continu sur les difficultés rencontrées par ces investisseurs étrangers pour répondre plus rapidement à leur problème, faire évoluer le dispositif d'accueil et d'implantation des entreprises étrangères et mieux contrôler la corruption.

4/ Réaliser des enquêtes auprès des entreprises étrangères pour identifier, dans chacun des pays, les problèmes qu'elles rencontrent, en fonction de leur secteur d'activité et de leur localisation géographique, et pour mieux cibler les priorités vers lesquelles orienter l'action publique.

5/ Donner une priorité absolue dans les pays méditerranéens, à l'amélioration de la "capacité d'absorption" de chacune des économies, ce qui revient à mettre en place ou à poursuivre, selon la situation de chaque pays, une réelle stratégie de développement du secteur privé. Ce qui complique l'action publique est que les domaines sur lesquels il est impératif d'agir sont larges. Ils renvoient, pour une large part, à tout ce qui compose l'environnement des entreprises (infrastructures, éducation/employabilité de l'offre de travail, accès au

financement, lourdeurs administratives, corruption, fiscalité, etc.). Cette question de l'environnement des entreprises qui, comme on le verra, est au cœur des difficultés des pays méditerranéens, sera traitée plus loin. Ce qu'il faut en revanche garder en tête est que cet environnement des entreprises conditionne en grande partie la "capacité d'absorption" des pays, laquelle conditionne à son tour l'effet des IDE sur l'économie, c'est à dire conditionne ce que sera leur contribution au développement des pays.

IV. Les pays méditerranéens innoveront-ils assez ?

IV.1. Pourquoi les pays ont-ils intérêt à innover ?

L'innovation ne se restreint pas aux changements technologiques. Par innovation, on entend également de nouveaux produits ou des produits améliorés, de nouveaux procédés de production, de nouvelles pratiques de management ou encore de nouvelles méthodes de marketing [18]. Précisons aussi qu'une invention n'est pas une innovation. Pour être une innovation, toute nouveauté, changement, invention, doit être mis en pratique, diffusé ou disséminé par les entreprises au sein de l'économie. Ce sont donc les entreprises qui sont au cœur de l'innovation parce qu'elles en sont le vecteur. Ce sont elles qui font qu'une innovation puisse exister.

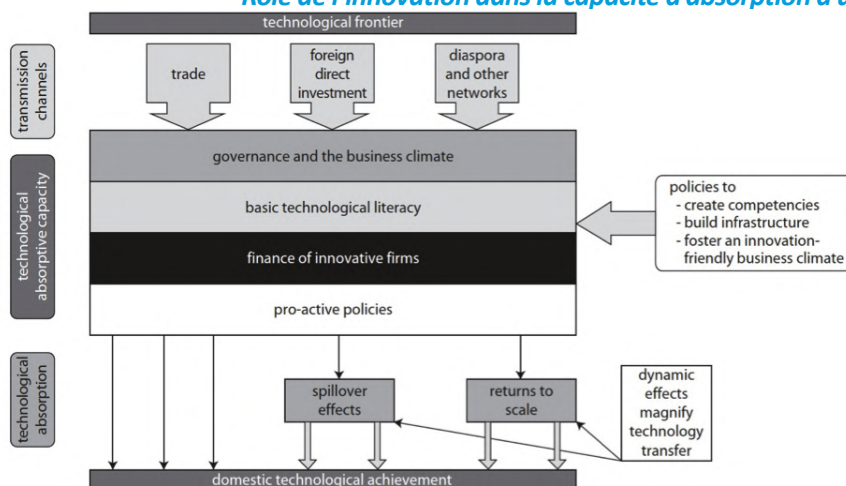
L'innovation est en grande partie à l'origine des améliorations de productivité et permettent aux entreprises de réaliser des gains de compétitivité. Elle permet aussi un accroissement et une amélioration du niveau de vie des populations. Une politique d'innovation doit également inclure des objectifs qui répondent aux besoins socio-économiques des pays (inégalités régionales, chômage des jeunes très élevé, exclusion économique des femmes, etc.) et des contraintes auxquelles sont confrontés ces pays comme par exemple celles liées aux changements climatiques, au stress hydrique,

à la nécessaire transition énergétique, etc. Une politique d'innovation doit donc comporter (i) une vision de moyen-long terme claire et ambitieuse, capable de fédérer l'ensemble des parties prenantes, la société civile et la population et, (ii) des objectifs de plus courts termes pour faire avancer progressivement le pays vers la perspective visée.

Dans les pays en développement et émergents, une grande part des innovations reposent sur le transfert de technologies et de connaissances, c'est à dire sur "l'adoption, l'adaptation et la recombinaison de technologies, de pratiques ou de produits innovants déjà existants" (Banque Mondiale, 2010), ce qui n'empêche pas les pays de développer, en parallèle, leurs propres innovations. Le transfert de technologies et de connaissances passe par, comme on l'a vu dans la section précédente, les investissements directs étrangers, les échanges [19], l'achat de licences et, éventuellement aussi, par les réseaux de diasporas. Par conséquent, comme le montre le schéma 2.1, la capacité d'innovation d'un pays est un élément clé pour assurer, ce que l'on a appelé au-dessus, la "capacité d'absorption" qui permet à une économie de pouvoir bénéficier des externalités positives des IDE, des échanges et des licences acquises. Ainsi, le renforcement des capacités d'innovation est un enjeu majeur pour les pays en développement et émergent parce qu'il a un double effet sur leur économie (schéma 2.2) :

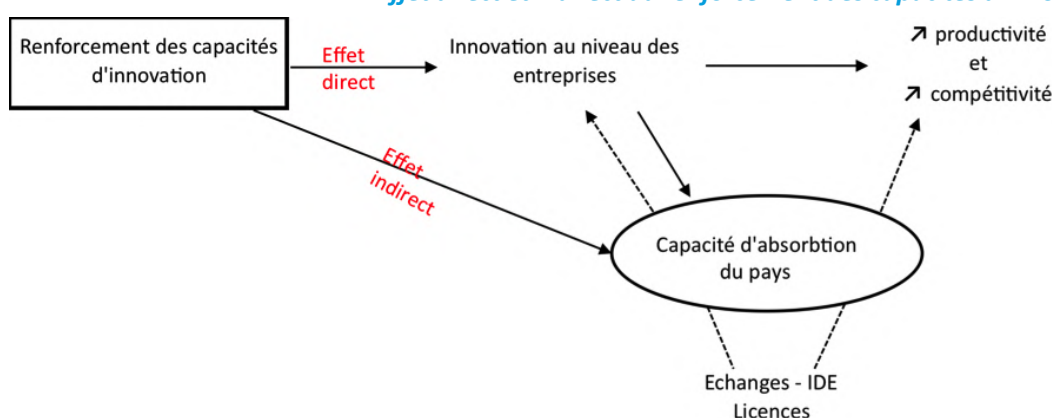
- un effet direct parce qu'il favorise les processus innovants au niveau des entreprises, ce qui leur permet de réaliser des gains de productivité et de devenir plus compétitives ;
- un effet indirect parce qu'en accroissant la capacité d'absorption, il permet à l'économie et à ses entreprises de bénéficier du transfert de technologies et de connaissances lié aux relations avec le reste du monde, à travers essentiellement les échanges, les IDE et les accords de licences.

Schéma 2.1.

Rôle de l'innovation dans la capacité d'absorption d'une économie

Source : Banque Mondiale (2010).

Schéma 2.2.

Effet direct et indirect du renforcement des capacités d'innovation

Source : Les auteurs.

Le renforcement des capacités d'innovation est ainsi la condition pour que s'installe un processus vertueux : plus un pays innove (soit par le lancement de ses propres nouvelles innovations, soit par le transfert de technologie), plus il se rapproche de la frontière technologique et plus sa capacité d'absorption et sa capacité d'innovation s'accroissent.

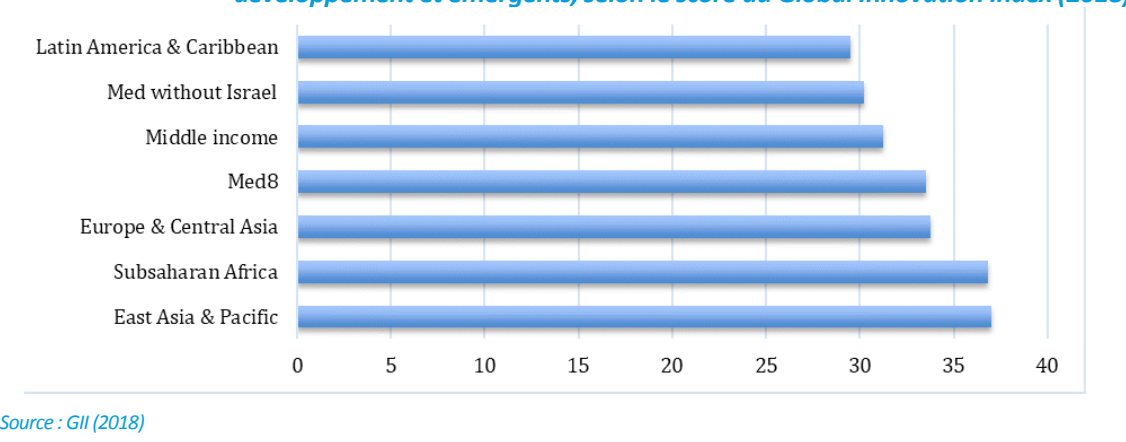
IV.2. Où en sont les pays méditerranéens en matière d'innovation ?

Les indicateurs globaux habituellement utilisés ne donnent pas une image positive de la situation des pays méditerranéens en matière d'innovation. Selon le Global Innovation Index [20]

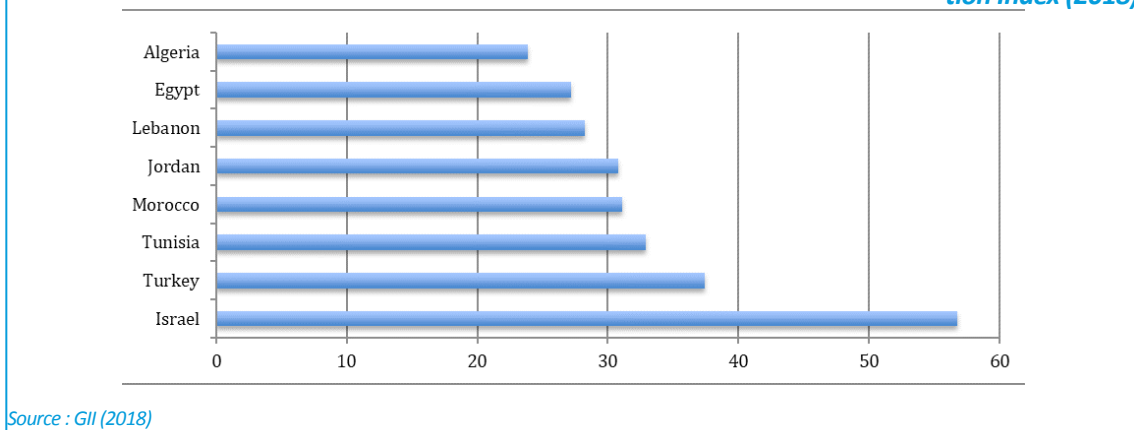
(GII), le score de l'ensemble des pays méditerranéens sans Israël est seulement de 30 (sur une échelle croissante de 0 à 100), ce qui est le plus mauvais résultat, avec le continent Sud-Américain, de l'ensemble des pays en développement et émergents. Entre pays méditerranéens, à l'exception du score le plus faible (24 pour l'Algérie) et du score le plus élevé (57 pour Israël), tous se situent autour de la moyenne régionale.

Ces indicateurs internationaux ont l'avantage de pouvoir comparer, sur la base d'une multitude de critères, presque tous les pays, mais le choix des critères retenus est plus adapté à l'évaluation des pays développés que des pays en développement [21]. Aussi nous complé-

Graphique 2.11.
Positionnement en matière d'innovation de la région Med en comparaison avec les autres pays en développement et émergents, selon le score du Global Innovation Index (2018)



Graphique 2.12.
Positionnement des pays méditerranéens en matière d'innovation, selon le score du Global Innovation Index (2018)



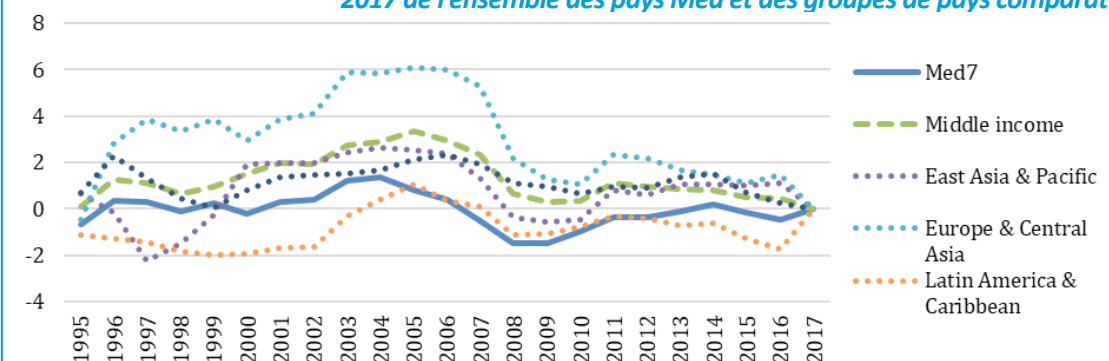
tons, dans ce qui suit, cette indice composite (qui a aussi, comme autre inconvénient, d'être trop général et donc d'être peu parlant) avec l'ajout d'indicateurs plus éclairants dans le contexte des pays méditerranéens. Dans le scoreboard que le Femise est en train d'élaborer (voir la note de bas de page 21), les indicateurs retenus sont regroupés en 3 catégories : ceux qui mesurent l'output de l'innovation, ceux qui évaluent le processus d'innovation et ceux qui mesurent l'input de l'innovation. Dans ce rapport, nous considérerons uniquement quelques principaux outputs de l'innovation.

Le critère privilégié pour mesurer l'output de l'innovation, qui correspond aux résultats

des politiques actives en faveur de l'innovation et des décisions prises par les entreprises, est la productivité. On a déjà montré, dans la section 1 de ce chapitre, que le rendement du capital investi (approximé par l'ICOR) et l'écart de la productivité du travail par rapport à celle des pays européens s'étaient en moyenne dégradés au cours de ces 20 dernières années. Si l'on regarde la productivité totale des facteurs (PTF), ce constat peu encourageant est confirmé : depuis 1995, les taux de croissance annuels de la PTF sont restés proche de 0 et n'ont jamais dépassé 1,4% (graphique 2.13). Comme ils ont souvent été négatifs, **la moyenne de ces taux de croissance annuel de la productivité totale des facteurs entre 1995 et 2017 est un**

Graphique 2.13.

Evolution du taux de croissance annuel moyen* de la productivité totale des facteurs entre 1995 et 2017 de l'ensemble des pays Med et des groupes de pays comparatifs



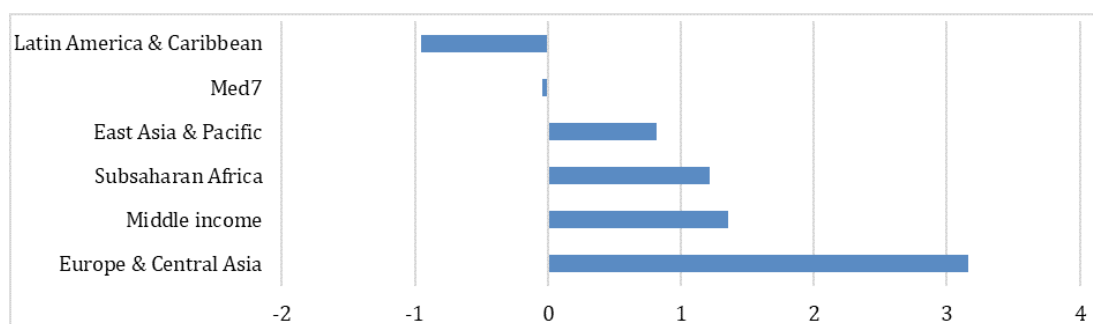
Sources : The Conference Board Total Economy Database™ (Adjusted version), November 2018

* Il s'agit de moyennes mobiles sur 3 ans pour tenir compte de la volatilité.

Med7 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Maroc, Tunisie, Turquie (les données pour les pays méditerranéens manquants ne sont pas disponibles).

Graphique 2.14.

Moyenne des taux de croissance annuels entre 1995 et 2017 de la productivité totale des facteurs de l'ensemble des pays Med et des groupes de pays comparatifs



Sources : The Conference Board Total Economy Database™ (Adjusted version), November 2018

Med7 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Maroc, Tunisie, Turquie (les données pour les pays méditerranéens manquants ne sont pas disponibles).

peu inférieure à 0%. Il est clair qu'avec les pays d'Amérique Latine et Caraïbes, **les pays méditerranéens ont enregistré les plus mauvaises performances en matière de progrès de productivité globale.**

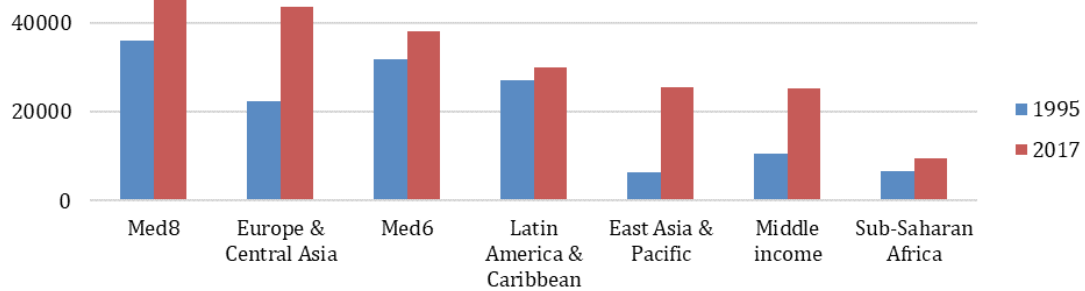
Si l'on regarde la productivité apparente du travail, on constate que son niveau est relativement élevé, mais que, si on enlève Israël et la Turquie (Med6), **cette productivité apparente du travail a très peu augmenté entre 1995 et 2017**, comme c'est le cas aussi pour les pays d'Amérique Latine et les pays de l'Afrique Sub-saharienne. En revanche, dans les autres régions en développement et également dans l'ensemble des pays à revenu intermédiaire, la productivité du travail s'est fortement accrue (graphique 2.15). Le double graphique qui suit (courbes et histo-

grammes, graphique 2.16) montre l'évolution de la productivité du travail pour chacun des pays méditerranéens. **A l'exception d'Israël et de la Turquie pour lesquels elle s'est accrue de façon significative, les augmentations de productivité apparentes du travail sont plus modestes, voire nulles, pour les autres pays méditerranéens** : elle s'est légèrement accrue pour la Tunisie, l'Egypte, le Maroc et dans une moindre mesure la Jordanie ; elle a stagné pour l'Algérie et baissé légèrement dans le cas du Liban (graphique 2.16).

Pour évaluer l'output de l'innovation, on peut également utiliser la part des produits de haute et moyenne technologie dans les exportations des pays et le nombre de brevets déposés en proportion de la population.

Graphique 2.15.

La productivité du travail* des pays méditerranéens en comparaison avec les autres régions en développement en 1995 et 2017



Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

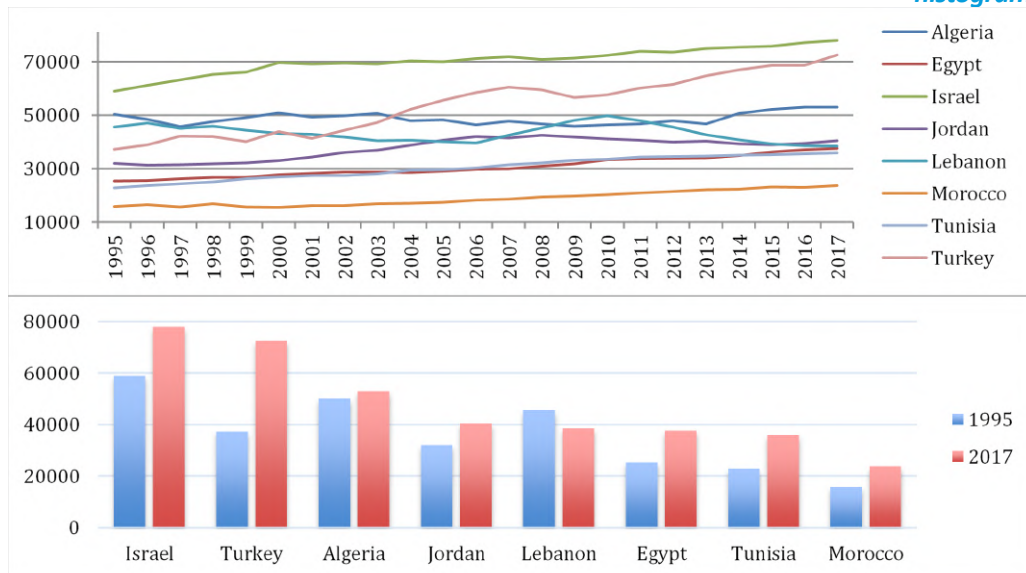
* La productivité du travail est approximée par le rapport entre le PIB constant et le nombre de personnes employées.

Med8 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie.

Med6 : Med8 sans Israël et Turquie.

Graphiques 2.16.

Evolution de la productivité du travail* des pays méditerranéens entre 1995 et 2017 (courbes et histogrammes)



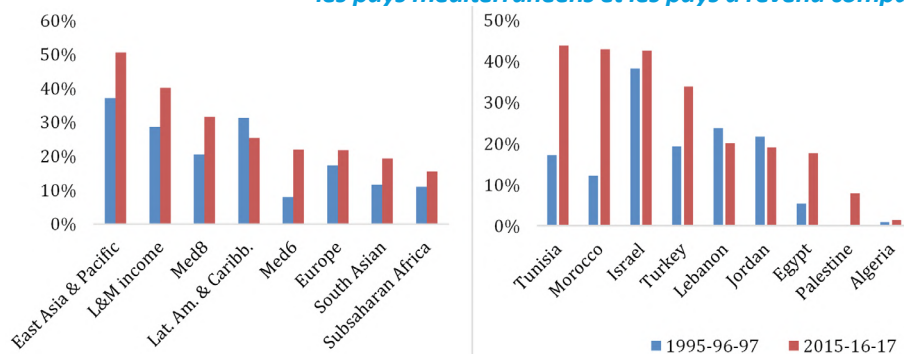
Sources : The Conference Board Total Economy Database™ (Adjusted version), November 2018

Comme on l'a vu dans le chapitre 1, presque tous les pays méditerranéens ont vu augmenter la part des produits de haute et moyenne technologies dans le total de leurs exportations. Avec une part d'environ 40%, la Tunisie et le Maroc ont même réussi à rattraper Israël. **La région Med exporte en moyenne 30% de produits de haute et moyenne technologie. Cette même part tombe à 20% sans Israël et sans la Turquie, ce qui est loin toutefois de la moyenne des pays à revenu intermédiaire (presque 40%) et des pays d'Asie de l'Est (50%).** Concernant le nombre de brevets

en proportion de la population, cet indicateur a très légèrement progressé dans la région (il atteint au mieux 0,15 pour 10 000 habitants en Tunisie et au Liban et moins de 0,1 pour le Maroc et l'Egypte), mais il reste, là encore, très en-deçà de la moyenne des pays à revenu intermédiaire (2 pour 10 000 habitants) et des pays d'Asie de l'Est (5 brevets pour 10 000 habitants) (graphique 2.18). **Ces indicateurs montrent globalement que dans le domaine de l'innovation, un retard important s'est accumulé avec la plupart des pays en développement et émergents.**

Graphique 2.17.

Part des produits de haute et moyenne technologies dans les exportations en 1995 et 2017* pour les pays méditerranéens et les pays à revenu comparable [22]

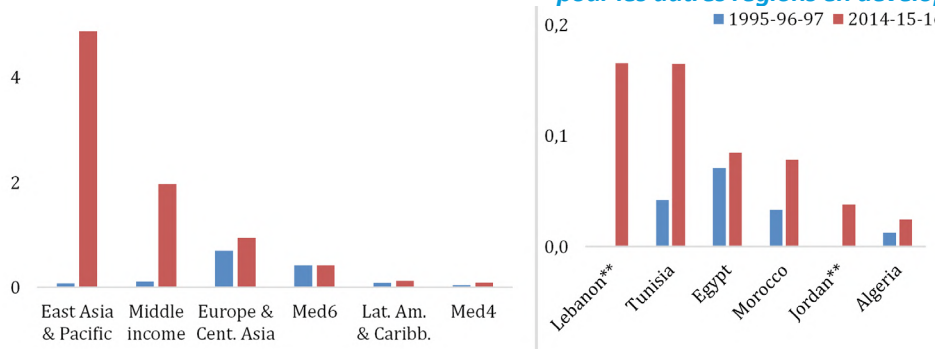


Source : CNUCED – Base de données COMTRADE.

* Pour 1995, nous avons calculé la part moyenne sur les 3 années 95, 96 et 97. Pour 2017, nous avons calculé la part moyenne sur 2015, 2016 et 2017..

Graphique 2.18.

Nombre de brevets pour 10 000 habitants en 1995 et en 2016* pour les pays méditerranéens et pour les autres régions en développement



Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

* Pour 1995, nous avons calculé le nombre moyen sur les 3 années 95, 96 et 97. Pour 2016, nous avons pris la moyenne sur 2014, 2015 et 2016.

** Pour le Liban et la Jordanie, les données n'existent pas en 1995, 1996 et 1997

Med6 : Algérie, Egypte, Israël, Maroc, Tunisie, Turquie.

Med4 : Med6 sans Turquie et Israël..

Ce que l'on considère comme des inputs de l'innovation sont tout ce qui compose l'environnement des entreprises, au sens large du terme. Il inclut l'éducation, les infrastructures, le cadre général des affaires (démarches administratives, accès au financement, la réglementation, les douanes, etc.). Les raisons de ce retard sont multiples et certaines sont en lien avec l'environnement des entreprises et le cadre général des affaires (éducation, infrastructures, démarches administratives, accès au financement, la réglementation, les douanes, etc.). Ces points qui relèvent de ce que l'on peut appeler "la partie offre" dans la question de l'innovation, seront traités plus loin.

Du côté de la "demande", certains facteurs, moins fréquemment évoqués, peuvent pourtant aussi contribuer à développer l'innovation. Parmi ces facteurs, il a été montré, dans le cas des pays industrialisés, que la commande publique était une source d'innovation importante. Par exemple, Edler et Georghiou (2007) ont constaté que parmi toutes les innovations commercialisées qui ont réussi en Finlande entre 1984 et 1998, 48% avaient été déclenchées par une commande publique. De la même façon, un rapport de la Commission Européenne (2008) a souligné l'importance des commandes publiques sur la dynamique d'innovation, en particulier dans des secteurs de l'e.santé, de la phar-

macie, de l'énergie, de l'environnement, du transport et de la logistique, de la sécurité et du contenu digital. Aussi, lorsque les finances publiques le permettent, les décideurs des pays méditerranéens doivent tenir compte du rôle très important de la demande publique comme facteur d'innovation. Des projets menés à l'échelle régionale, dans le domaine notamment de l'énergie, de l'environnement, du numérique et de la pharmacie, pourraient amener de l'innovation régionale qui pourrait avoir des retombées positives dans tous ces pays.

Concernant plus spécifiquement les pays en développement et émergent et donc les pays méditerranéens, les droits de douane et les mesures non tarifaires peuvent constituer un manque d'incitations pour les entreprises pour 2 principales raisons. En premier lieu, même si les droits de douane ont beaucoup baissé, les régions développées maintiennent des pics tarifaires et un certain nombre de barrières, dans les secteurs où les pays du Sud ont un avantage comparatif (agriculture, agroalimentaire, textile et vêtements, chaussures, cuir, etc.). En second lieu, comme le souligne un rapport de la Banque Mondiale (2010), "c'est principalement la structure des droits de douane, elle-même, qui constitue un sérieux obstacle à l'innovation, au transfert technologique et à la montée en gamme." Les pays développés appliquent en effet des tarifs plus élevés sur les produits transformés, surtout dans les secteurs que l'on vient d'énumérer. En fait, les droits de douane appliqués par les pays développés sur les importations en provenance des pays du Sud augmentent au fur et à mesure que les produits se transforment et incorporent davantage de valeur ajoutée. Cette situation peut être préjudiciable pour les entreprises méditerranéennes et est un frein à l'innovation, à la montée en gamme et à la diversification des exportations en termes de produits. **Le point de vue**

du Femise est que le niveau, mais surtout la structure des droits de douane appliqués par les pays développés dans les secteurs stratégiques où les pays méditerranéens ont un avantage comparatif, devraient faire l'objet d'une renégociation, de façon à ouvrir des opportunités d'exportations dans des produits à plus forte valeur ajoutée et créer une incitation supplémentaire d'innover pour les entreprises.

V. Une conjonction de facteurs défavorables au secteur privé des pays Méditerranéens

V. 1. Une image générale de l'environnement des affaires plutôt positive mais fragile

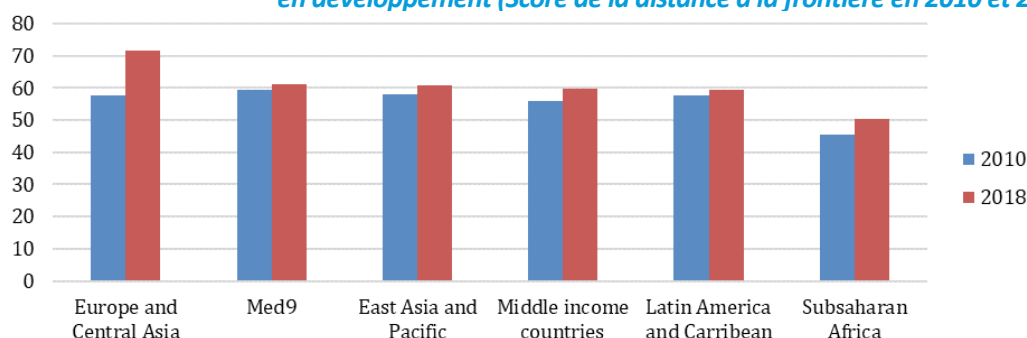
L'indice général sur la Facilité à Faire des Affaires du Doing Business (encadré V.1) montre que les pays méditerranéens sont globalement au même niveau que l'ensemble des pays à revenu comparable. Sur le graphique 2.19, on voit que leur score de 60, qui représente la distance par rapport aux meilleures pratiques observables dans l'ensemble des économies, est équivalent à celui des pays d'Asie et des pays d'Amérique Latine. Il se situe entre les pays d'Europe et d'Asie Centrale (score de 70) et les pays de l'Afrique Sub-Saharienne (score de 50).

Ce constat est confirmé à la fois par le Competitive Global Index du World Economic Forum (encadré V.2) et par l'Indice de Liberté Economique de la Fondation Heritage (encadré V.3). Pour ces deux indicateurs, le score global pour l'ensemble des pays méditerranéens est légèrement au-dessus de celui de l'ensemble des pays à revenu équivalent (graphiques 2.20 et 2.21).

Le fait d'être à un niveau comparable (voire même un peu supérieur) à celui des autres pays en développement ou émergents en matière d'évaluation globale de l'environnement des affaires peut s'expliquer par

Graphique 2.19.

Indice général sur la facilité à faire des affaires pour l'ensemble des pays Med et des autres régions en développement (Score de la distance à la frontière en 2010 et 2018).



Source : Doing Business, 2018, Banque Mondiale.
Med9 : Med6 sans Turquie et Israël..

Encadré V.1. L'indice général sur la facilité à faire des affaires du Doing Business

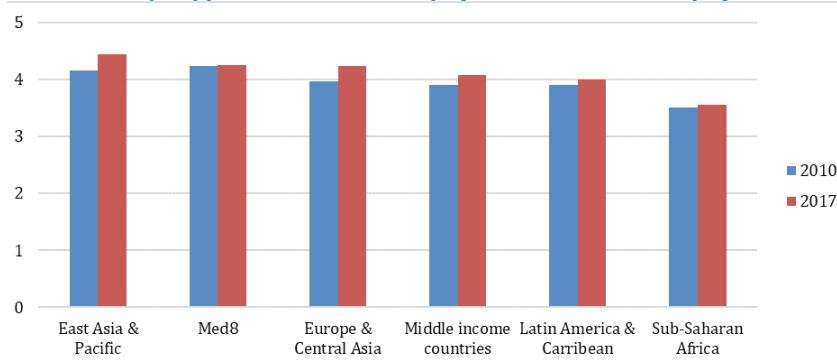
Cette mesure de la qualité et de l'efficacité du cadre réglementaire des pays est réalisée chaque année par la Banque Mondiale et existe depuis 2003. Bien qu'elle comporte un certain nombre de limites (cf. le Rapport de la Commission Trevor Manuel de 2013, sur la base duquel la méthodologie a d'ailleurs été améliorée au cours de ces dernières années), le Rapport du Doing Business est devenu une référence importante pour évaluer la facilité à faire des affaires dans presque tous les pays dans le monde. Sa particularité est de se focaliser sur les réglementations qui favorisent l'activité économique et celles qui la limitent, en ne considérant que dix grands domaines (la création d'entreprises, l'obtention d'un permis de construire, le raccordement à l'électricité, le transfert de propriété, l'obtention de prêts, la protection des investisseurs minoritaires, le paiement des taxes et impôts, le commerce transfrontalier, l'exécution des contrats et le règlement de l'insolvabilité). La collecte des données est basée essentiellement sur la lecture détaillée des dispositions législatives et réglementaires nationales et sur les règles administratives. Cette base d'informations est complétée par une série d'échanges avec des personnes interrogées (spécialistes du secteur privé et représentants des pouvoirs publics) sous la forme de questionnaires, de conférences téléphoniques, de correspondances écrites et de visites sur le terrain. Les indicateurs fournis par le Doing Business représentent un baromètre de référence sur l'environnement des affaires pour les investisseurs privés internationaux.

Encadré V.2 Le Competitive Global Index du World Economic Forum

Le Competitive Global Index (CGI) a été développé par Xavier Sala-i-Martin et Elsa V. Artadi et donne une évaluation, depuis 2004, sur la situation des facteurs qui permettent d'avoir une augmentation de la productivité et donc de la croissance dans les pays pour lesquels les informations sont accessibles. Le CGI a pour particularité d'englober, dans un même indicateur, à la fois la dimension macroéconomiques et les aspects micro/business. Son contenu a évolué au cours du temps. La dernière version du CGI (version 4.0), version utilisée pour le calcul de l'indice de 2018, comprend 12 piliers (Institutions, Infrastructures, Adoption des TIC, Stabilité macro, Santé, Compétences, Marché des B&S, Marché du travail, Dynamique des affaires, Capacité d'innovation) et un total de 98 indicateurs. Chacun des piliers est dorénavant de même pondération, alors que jusqu'ici, les pondérations dépendaient du niveau de développement des pays. De plus, dans sa version 4.0, l'échelle du GCI est passée de 0 à 100 (au lieu de 0 à 5), avec 100 représentant la frontière, c'est à dire un objectif à atteindre pour chaque indicateur. L'indice global d'un pays ou le score de l'un des piliers (ou de l'un des indicateurs) représente ainsi la distance à la frontière. Un changement de cet indice ou de ce score correspond à un progrès ou un recul propre au pays en question, indifféremment de la façon dont ont évolué les autres pays. Environ les deux tiers des 98 indicateurs sont renseignés sur la

Graphique 2.20.

Competitive Global Index (CGI) pour l'ensemble des pays Med et des autres pays à revenu comparable.



Source : Global Competitiveness Index 2017-2018, World Economic Forum.

* Les données ne sont pas disponibles pour la Palestine.

Med8 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie

Remarque : La comparaison dans le temps du GCI ne peut se faire qu'avec 2017 comme année la plus récente dans la mesure où à partir de 2018, l'échelle de l'indice a été modifiée et est passée de 0 à 100 (au lieu de 0 à 5).

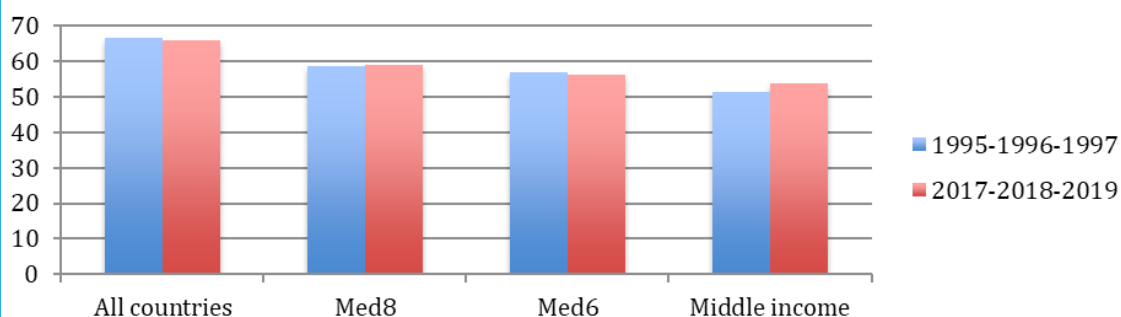
base d'enquêtes d'opinion réalisée par le WEF (Executive Opinion Surveys) et l'autre tiers des indicateurs proviennent de sources de données existantes (Nations Unies, Banque Mondiale et FMI). Le CGI est donc beaucoup plus complet que l'indice général sur la facilité à faire des affaires du Doing Business, mais il est moins ciblé sur le climat des affaires à proprement parler. Pour plus de détails concernant la méthodologie et les sources des données, on peut se référer au dernier rapport de 2018, accessible à l'adresse suivante :

<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/>

les avancées réalisées par les pays méditerranéens dans ce domaine et par un certain nombre d'initiatives qui ont été mises en place au cours de ces dernières années. Parmi ces initiatives, on peut noter le Partenariat entre l'UE et les 10 pays du voisinage sud, à savoir l'Algérie, l'Egypte, Israël, la Jordanie, le Liban, la Libye, le Maroc, la Palestine, la Syrie et la Tunisie. Ce partenariat, qui s'inscrit dans le cadre de la Coopération industrielle EuroMed, a comme objectif de contribuer au développement d'un environnement des affaires favorables aux micros, petites et moyennes entreprises (PME) dans la région Med, en utilisant comme référen-

Graphique 2.21.

Indice de Liberté Economique pour l'ensemble des pays Med et des autres pays à revenu comparable.



Source : Index of Economic Freedom 2019 (The Heritage Foundation). Pour rendre compte plus précisément de l'environnement des affaires, le score global a été recalculé par les auteurs (encadré V.3).

Med8 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie

Med6 : Med8 sans Israël et Turquie

Encadré V.3. L'Indice de Liberté Economique de la Fondation Heritage

L'indice de Liberté Economique a été créé en 1995 par la Fondation Heritage et le Wall Street Journal. Cet indice est construit sur la base de données existantes, la majeure partie d'entre elles provenant du World Economic Forum, de la Banque Mondiale (WDI, Doing Business), de l'Economist Intelligence Unit et du Fond Monétaire International. L'indice se concentre sur les quatre aspects qui suivent : les règles de lois (droits de propriété, efficacité du système juridique, intégrité gouvernementale/corruption), la taille du gouvernement (poids de l'imposition, dépenses gouvernementales et dettes publiques), l'efficacité réglementaire (liberté de faire des affaires, liberté du marché du travail, liberté monétaire) et l'ouverture des marchés (liberté des échanges, liberté d'investissement et liberté financière). A chacun de ces 12 sous-indices est attribué un score compris entre 0 et 100 (100 étant le meilleur score) et l'indice global est obtenu en faisant la moyenne simple de ces 12 scores. Pour plus de détails concernant la méthodologie et les sources des données, on peut se référer au dernier rapport de 2019 disponible à l'adresse suivante :

https://www.heritage.org/index/pdf/2019/book/index_2019.pdf

Notons que pour avoir un indicateur qui évalue plus précisément la qualité de l'environnement des affaires, nous avons recalculé l'indice global de Liberté Economique en se focalisant sur les règles de lois, le poids de l'imposition, la liberté de faire des affaires et l'ouverture des marchés. En 2019, il y a toutefois très peu d'écart entre l'indice global que nous avons recalculé et l'indice global de la Fondation Heritage (moyenne des 12 sous-indices).

Encadré V.4. Le Small Business Act pour l'Europe (SBA) et le Policy SME Index

Le SBA, adopté par l'UE en 2008, a complété puis remplacé progressivement, à partir de 2011, la Charte Euro-Méditerranéenne pour l'entreprise qui avait été adoptée en 2004 et qui indiquait des lignes directrices pour améliorer et homogénéiser le climat des affaires dans l'ensemble de la zone Euro-Med. Le SBA est structuré autour des 10 principes qui suivent :

1. L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat, y compris l'entrepreneuriat des femmes
2. Des procédures de faillites efficaces et la "seconde chance" pour les entrepreneurs
3. Le cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques en faveur des PME
4. L'environnement opérationnel de la création d'entreprises
5. Les services de soutien aux PME et les marchés publics
6. L'accès des PME aux financements
7. L'accès des PME aux réseaux et partenariats Euro-Med
8. Les compétences de l'entreprise et l'innovation
9. Les PME dans une économie verte
10. L'internationalisation des PME

Ces 10 principes ont remplacé les précédents 11 principes de la Charte "sur lesquels les politiques d'entreprise des partenaires de la région méditerranéenne doivent se fonder"*. Le SBA a pour objectif de guider la coopération Euro-Med en matière de développement des PME. Il sert ainsi de cadre pour la mise en place d'un ensemble de programmes et de projets lancés par l'UE, qui visent à renforcer les entreprises méditerranéennes et à améliorer leur compétitivité, comme par exemple le projet COSME, Erasmus+ et des programmes Horizon 2020.

Parallèlement, a été mis en place un outil d'évaluation, le Policy SME Index structuré autour des 10 principes du SBA visant à mesurer le stade d'élaboration des politiques, le niveau 1 correspond à l'absence de politique ou de mesure spécifique et le niveau 5 correspondant au

respect total des bonnes pratiques. Une première évaluation des politiques et mesures en faveur des PME dans les pays Med a été effectuée en 2008 sur la base de la Charte. Une seconde évaluation a été réalisée en 2013 sur la base du SBA, par la Commission Européenne, l'OCDE, la Fondation Européenne de formation et la BEI. Une nouvelle est en cours. Précisons toutefois que l'utilisation du Policy SME Index est limitée d'une part parce que les données ne sont pas disponibles (les indices sont données seulement dans les rapports à travers les graphiques ou les tableaux), d'autre part parce qu'il est appliqué seulement pour les pays de la région et ne permet donc pas des comparaisons internationales.

A la suite de cette évaluation, a été lancé par l'UE le projet EBESM (Enhancement of the business Environment in the Southern Mediterranean) dont l'objectif est de soutenir les pays bénéficiaires à mettre en œuvre les recommandations des réformes prioritaires identifiées par l'évaluation et, en ce sens, contribuer au développement d'un environnement des affaires favorable aux micros, petites et moyennes entreprises dans la région Med, en conformité avec les bonnes pratiques définies par les principes du SBA. Le projet vise aussi à sensibiliser le public et à renforcer le dialogue politique autour des enjeux du développement des petites entreprises.

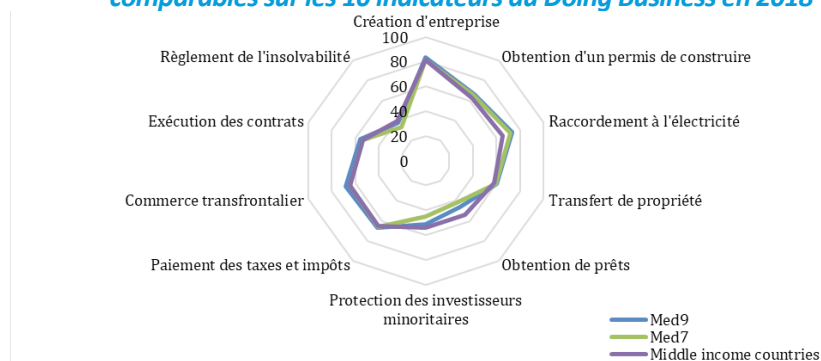
* Extrait de la présentation de la Charte Euro-Méditerranéenne pour l'Entreprise, p.1, téléchargeable à l'adresse suivante : <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/6564/attachments/1/translations/fr/.../native>

tiel, les bonnes pratiques de l'UE définies dans le Small Business Act pour l'Europe (SBA).

La décomposition de l'indice général sur la facilité à faire des affaires du Doing Business (cf. graphique 2.22) montre que les pays méditerranéens font aussi bien et parfois mieux que l'ensemble des pays à revenu comparable dans les domaines de la création d'entreprise (il faut par exemple 7 jours en Turquie pour créer une entreprise, 8 en Tunisie, 9 au Maroc, 11 en Egypte, 12 en Israël, 15 au Liban, 17,5 en Algérie et 43 en Palestine), de l'obtention d'un permis de construire, d'un raccordement à l'électricité, du transfert de la propriété, du paiement des impôts et des taxes, du commerce transfrontalier et de l'exécution des contrats).

La décomposition du Global Competitiveness Index du Forum Economique en différents piliers confirme qu'un certain nombre d'avancées ont été réalisées dans la région, puisque les pays méditerranéens sont bien positionnés en matière d'infrastructures [23] (graphique 2.23), d'adoption des technologies de l'information et de la communication [24] (graphique 2.24), de la santé (qui mesure uniquement l'espérance de vie, graphique 2.25) et, de façon plus surprenantes, du système financier [25] (graphique 2.26) et de la capacité d'innovation [26] (graphique 2.27).

Graphique 2.22.
Positionnement des pays Med par rapport à l'ensemble des pays à revenu comparable sur les 10 indicateurs du Doing Business en 2018*.



Source : Doing Business, 2018, Banque Mondiale.

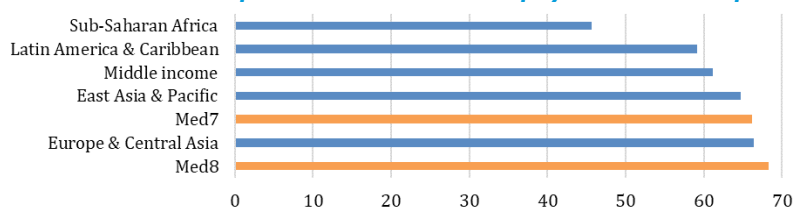
* Mesure de la distance à la frontière des meilleures pratiques.

Peut-on pour autant en déduire que l'environnement économique ne constitue pas un problème dans les pays méditerranéens ? La réponse est bien entendu non. Au-delà de ces indicateurs globaux, plusieurs éléments doivent être pris en compte.

- Le premier est qu'il existe **une grande disparité de situation** entre les pays méditerranéens et au moins, **la moitié d'entre eux, sont caractérisés par des indicateurs relativement faible**.

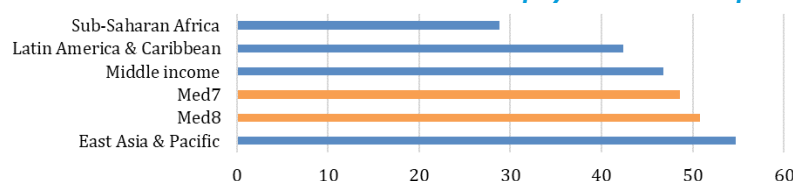
Le Doing Business attribue des scores élevés à 3 des pays de la région: Israël (71), la Turquie (69) et le Maroc (68). Le World Economic Forum et la Fondation Heritage ajoutent la Jordanie à ce groupe de pays. Pour le Doing Business, la Tunisie (63) et la Jordanie (60) sont autour de la moyenne régionale et 4 pays Med sont en dessous. Il s'agit de la Palestine (58), de l'Égypte (56), du Liban (55) et de l'Algérie (47). Le World Economic Forum et la Fondation Heritage classent la Tunisie parmi les pays les moins bien positionnés du point de vue de l'environnement des affaires (graphique 2.28). Au total, pour la Fondation Heritage, sur les 8 pays méditerranéens répertoriés, la moitié sont, soit dans le groupe des pays "Mostly unfree", (Tunisie, Égypte et Liban), soit dans le groupe des pays "Repressed" (Algérie) (tableau II.1).

Graphique 2.23.
Score du pilier infrastructure du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



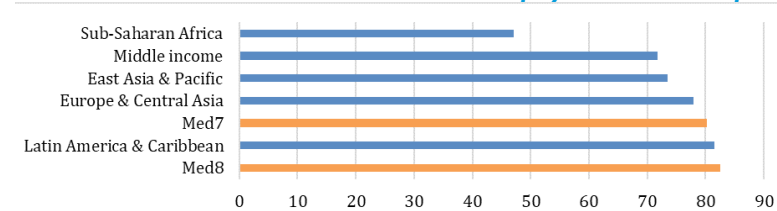
Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.
Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).
Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.24.
Score du pilier adoption des technologies de l'information et de la communication du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



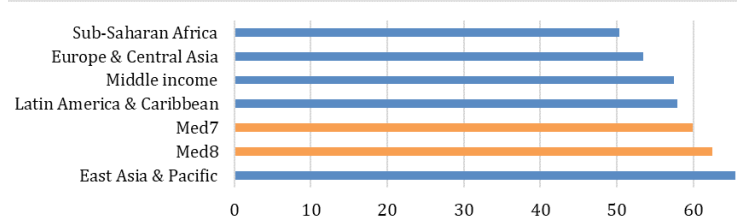
Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.
Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).
Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.25.
Score du pilier santé du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.
Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).
Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.26.
Score du pilier système financier du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



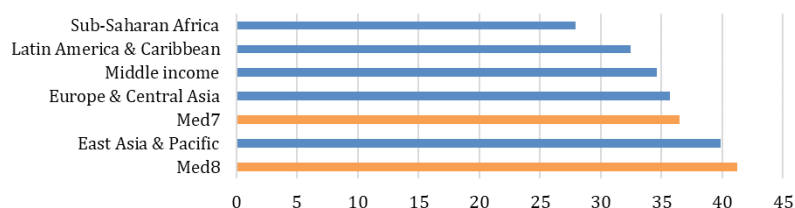
Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.
Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).
Med7 : Med 8 sans Israël.

- Le second élément est que les progrès réalisés en matière d'environnement des affaires et mesurés par les indicateurs internationaux sont généralement restés modestes. Les indices globaux pour l'ensemble des pays Med (graphiques 2.19 et 2.20) n'ont quasiment pas changé. Pris individuellement, ils ont même baissé pour l'Algérie, le Liban et la Tunisie (graphiques 2.29 et 2.30) [27].

- Le troisième est que, malgré des progrès, la décomposition de ces indicateurs internationaux montre des faiblesses persistantes. Pour le Doing Business, les pays méditerranéens sont moins bien positionnés que l'ensemble des autres pays en développement et émergents, en matière d'obtention de prêts [28], de protections des investisseurs [29] et de règlement de l'insolvabilité [30] (graphique 2.22). En décomposant le Global Competitiveness Index et le Global Innovation Index, qui couvrent des domaines plus larges que l'Indice sur la Facilité à Faire des Affaires, d'autres lacunes dans l'environnement des entreprises méditerranéennes ont

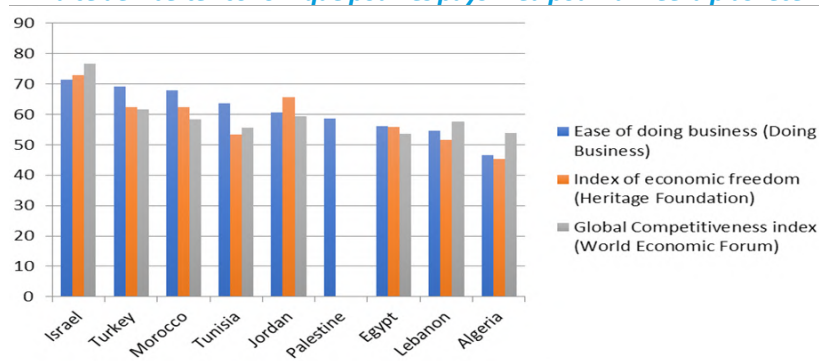
été aussi identifiées. Il s'agit (i) du manque de stabilité macroéconomique (qui intègre l'inflation et le poids de la dette publique, graphique 2.31), (ii) du manque d'équité, de concurrence et d'ouverture des mar-

Graphique 2.27.
Score du pilier capacité d'innovation du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.
Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).
Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.28.
Indice général sur la facilité à faire des affaires, Indice global de compétitivité et Indice de Liberté Economique pour les pays Med pour l'année la plus récente



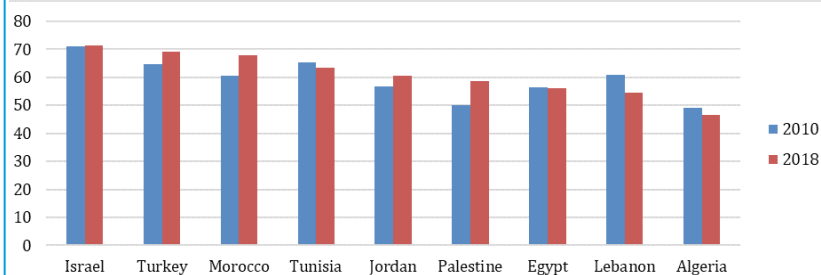
Remarque : Les pays sont classés par ordre décroissant en fonction de l'indice sur la facilité à faire des affaires du Doing Business.
Sources : Doing Business, 2018 (Banque Mondiale), Global Competitive Index, 2018 (World Economic Forum) et Index of Economic Freedom 2019 (The Heritage Foundation).

Tableau II.1.
Classification des pays Med selon les indices globaux internationaux pour l'année la plus récente

Classification	Doing Business	Global Competitiveness Index (World Economic Forum)	Classification	Index of economic freedom (Heritage Foundation)
Above regional average	Israel Turkey Morocco	Israel Turkey	Mostly free	Israel
Similar to regional average	Tunisia Jordan	Jordan Morocco Lebanon	Moderately free	Jordan Turkey Morocco
Below regional average	Palestine Egypt Lebanon Algeria	Tunisia Algeria Egypt	Mostly unfree	Egypt Tunisia Lebanon
			Repressed	Algeria

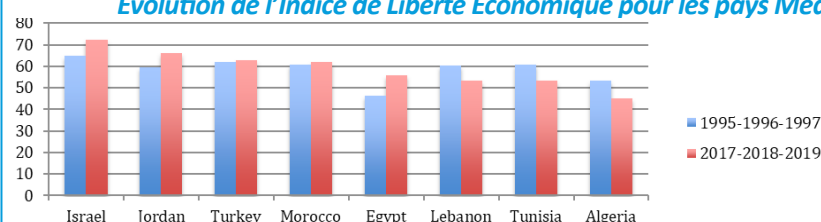
Sources : Doing Business, 2018 (Banque Mondiale), Global Competitive Index, 2018 (World Economic Forum) et Index of Economic Freedom 2019 (The Heritage Foundation).

Graphique 2.29.
Evolution de l'Indice général sur la facilité à faire des affaires pour les pays Med (Score de la distance à la frontière en 2010 et 2018)



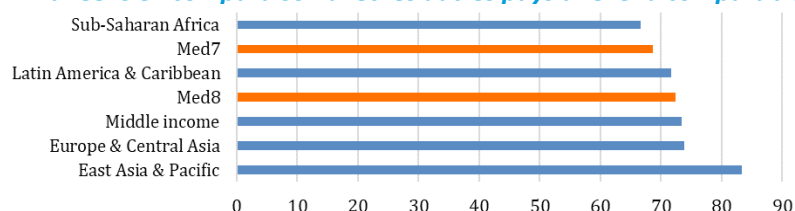
Source : Doing Business, 2018, Banque Mondiale.

Graphique 2.30.
Evolution de l'Indice de Liberté Economique pour les pays Med



Source : Index of Economic Freedom 2019 (The Heritage Foundation). Pour rendre compte plus précisément de l'environnement des affaires, le score global a été recalculé par les auteurs (encadré V.2).

Graphique 2.31.
Score du pilier stabilité macroéconomique du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable

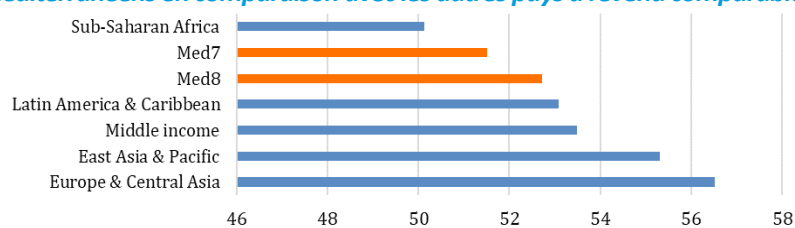


Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.32.
Score du pilier marché des biens et des services du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

Med7 : Med 8 sans Israël.

Encadré V.5. Principaux résultats de l'évaluation réalisée par la CE, l'OCDE, la Fondation Européenne de Formation et la BEI, dans la cadre du Policy SME Index

Selon la note synthétique pour les Ministres sur la mise en œuvre du "Small Business Act" pour l'Europe dans le bassin méditerranéen au Moyen-Orient et en Afrique du Nord 2014 (OCDE), "Les contraintes les plus notables mises en évidence par cette évaluation, sont les suivantes :

- La qualité des environnements réglementaires et des affaires, qui se caractérise par des incitations relativement faibles à l'entrepreneuriat ; des barrières à l'entrée élevées pour les nouvelles entreprises, y compris des procédures lourdes pour l'enregistrement et l'octroi de licences ; un accès restrictif au marché, des réglementations rigides favorisant les entreprises en place et une importante économie informelle.

- Un accès limité aux sources extérieures de financement dû à une combinaison de facteurs : la faiblesse des droits des créanciers, le sous-développement des registres de garanties, le fort déséquilibre

de l'information et la faiblesse de la concurrence bancaire (le crédit bancaire est la principale source de financements extérieur des PME).

- Un manque de compétences professionnelles et de gestion adéquates pour soutenir la croissance des PME et accès limité aux dispositifs de formations.

- Le développement insuffisant des réseaux et des services de soutien aux entreprises, tels que les centres d'affaires, les incubateurs, les dispositifs de soutien à l'innovation, etc. Autre contrainte : une participation limitée aux réseaux internationaux de PME.

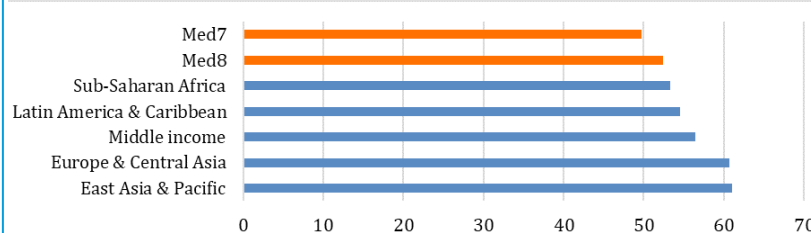
- Une faible compréhension et coopération entre les parties prenantes (gouvernements, entreprises, groupes d'intérêts civiques) pour intégrer l'entrepreneuriat dans le système éducatif."

chés de biens et de services (graphique 2.32), (iii) du manque de flexibilité et d'une mauvaise utilisation du capital humain sur le marché du travail (graphique 2.33) et (iv) du manque de compétence des employés [31] (graphique 2.34). Un autre problème qui ressort et qui affaiblit l'environnement des entreprises est la mauvaise perception des services publics, de la qualité des fonctionnaires et le manque de crédibilité des engagements gouvernementaux, comme le montre l'évaluation de l'environnement politique du GII qui intègre

également la perception du risque d'instabilité politique et de violence (graphique 2.35). La dernière évaluation réalisée par la CE, l'OCDE, la Fondation Européenne de Formation et la BEI, dans la cadre du Policy SME Index et qui portait sur l'identification des contraintes pesant plus spécifiquement sur les PME de la région, conclut sur des points de faiblesse assez similaires. Ces principales contraintes que l'approche du Policy SME Index a permis de mettre en avant, sont présentées dans l'encadré V.5.

Graphique 2.33.

Score du pilier marché du travail du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



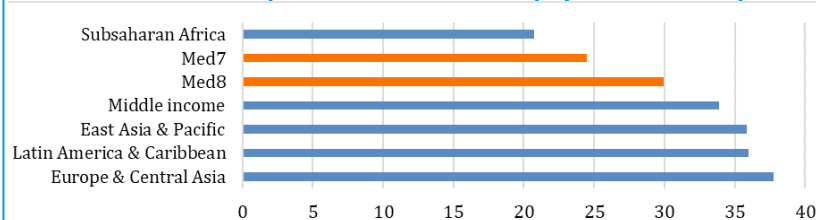
Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.34.

Score de l'indicateur sur la compétence des employés du GII pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



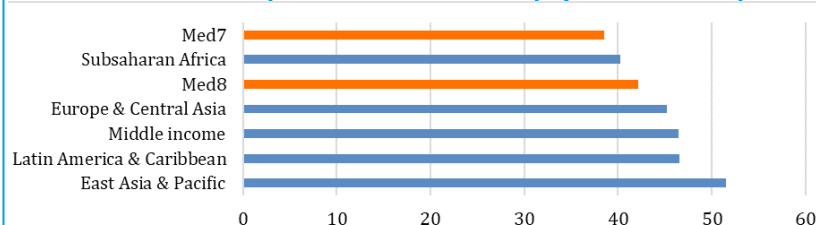
Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.35.

Score de l'indicateur sur l'environnement politique du GII pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

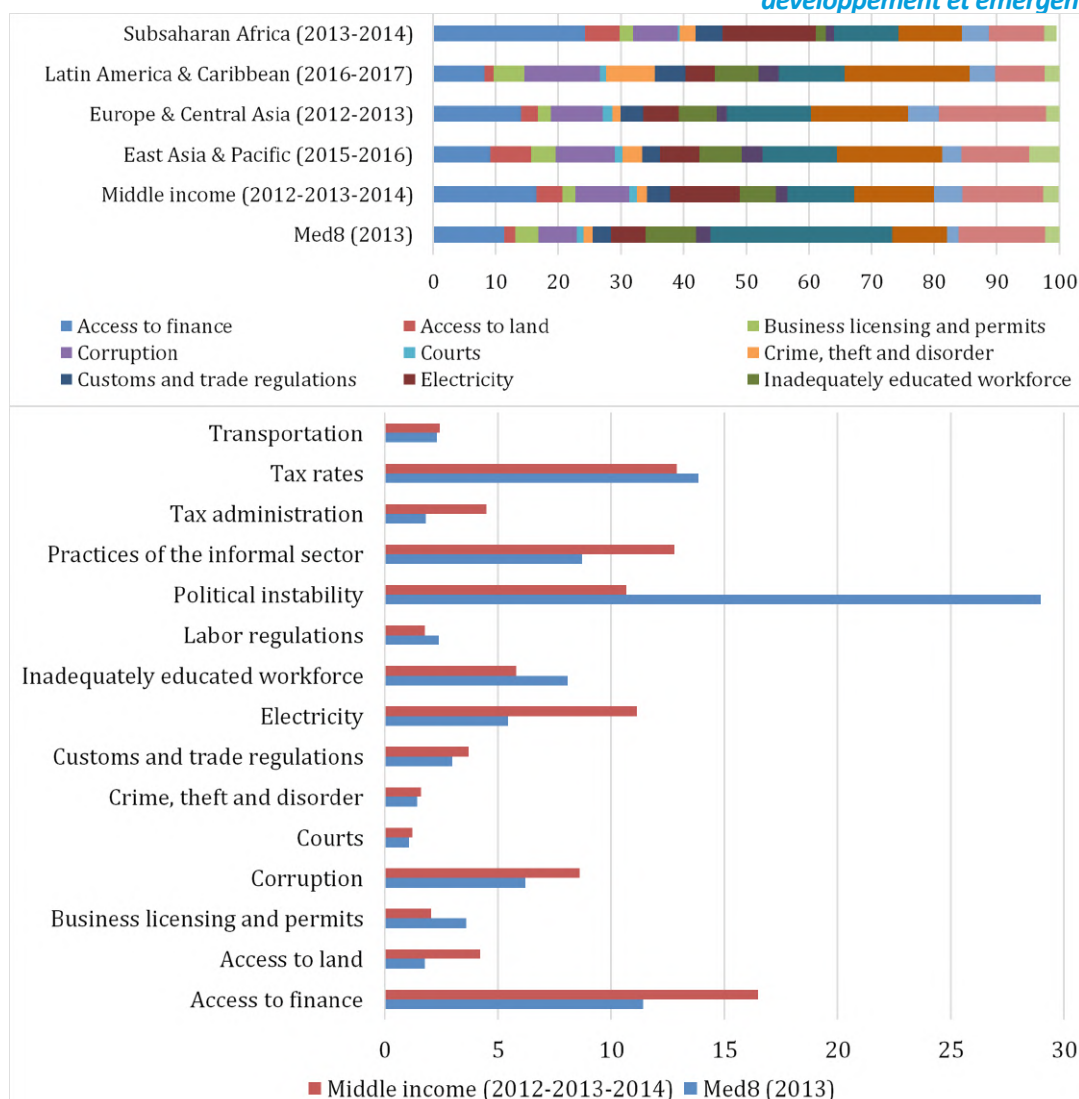
Med7 : Med 8 sans Israël.

V.2. Des difficultés confirmées par des témoignages et l'opinion des entreprises

Les dernières enquêtes disponibles conduites par la Banque Mondiale auprès des entreprises dans les pays en développement et émergents [32] montrent que le principal obstacle qui ressort dans la région Med en 2013 est **l'instabilité politique**, consécutive aux contestations populaires qui ont éclatées en 2011, aux tensions sociales et économiques qui n'ont pas été résolues et aux différents conflits présents dans la région. Les autres

principales préoccupations des entreprises sont **les impôts et des taxes** (y compris le temps des démarches) et **l'accès au financement** (graphique 2.36). Ce problème posé par l'instabilité politique est particulièrement important dans le cas du Liban, de l'Egypte, de la Tunisie et de la Palestine. Dans les autres pays Med, le principal obstacle exprimé par les entreprises est l'accès au financement pour la Jordanie, de **la corruption pour le Maroc**, du **niveau de qualification insuffisant de la main d'œuvre** pour Israël et des impôts et des taxes pour la Turquie (graphique 2.37)

Graphique 2.36.
Les principaux obstacles exprimés par les entreprises dans la région Med et dans les autres pays en développement et émergents

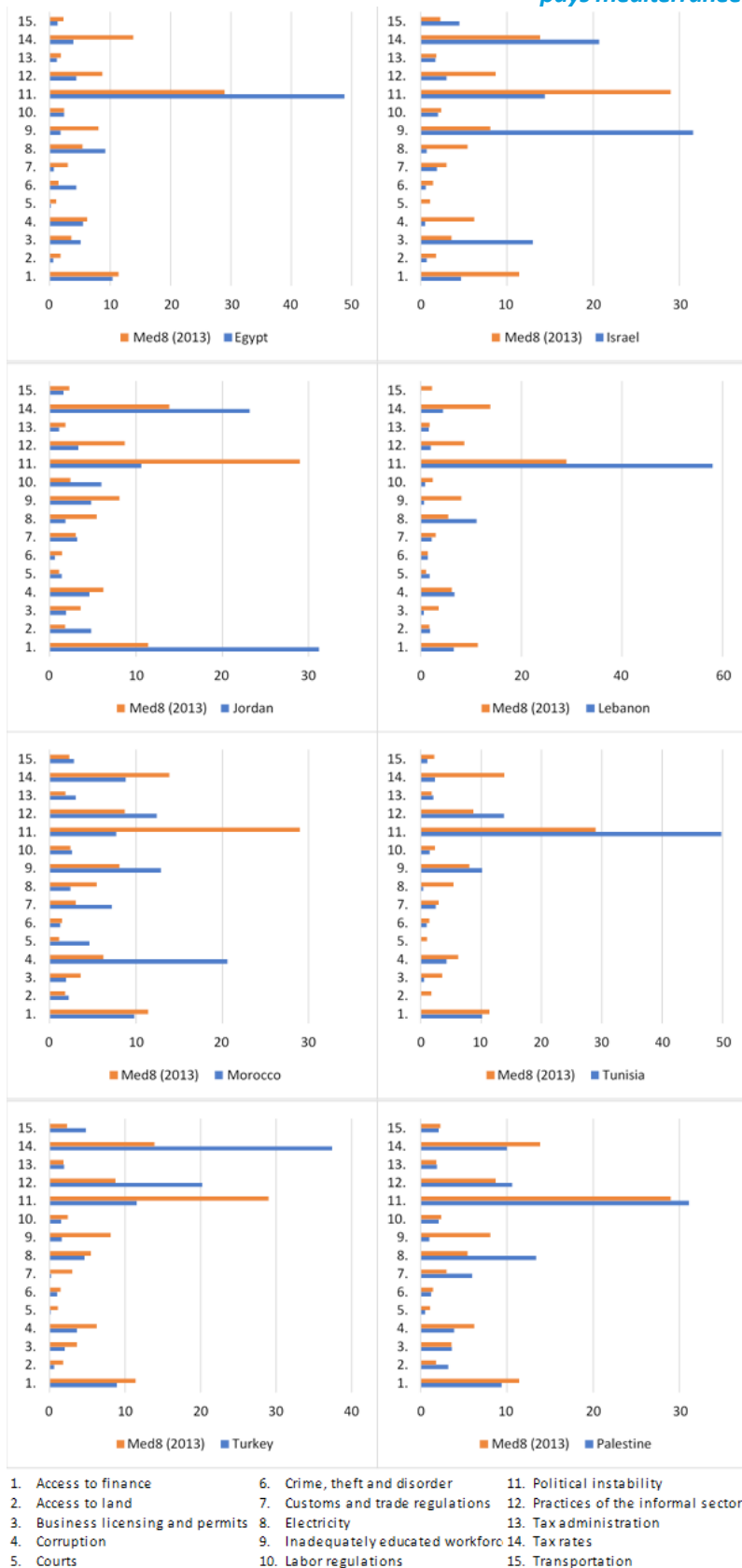


Source : Enterprise Survey, Banque Mondiale.
Med8 : Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Palestine, Tunisie et Turquie.

Le rapport de la Banque Mondiale (2016) qui s'est consacré à l'analyse de ces obstacles dans le cas des pays MENA insiste en particulier, en plus de l'instabilité politique, sur la question de la corruption, de l'accès au financement et du manque de fiabilité de l'approvisionnement en électricité, contrainte qui touche plus spécifiquement l'Egypte, le Liban et la Palestine et qui, en revanche, ne ressort pas, comme on l'a vu précédemment, dans les indicateurs internationaux. Un autre point important soulevé dans ce rapport est que les dysfonctionnements dans l'environnement des affaires contraignent plus fortement les petites et moyennes entreprises (PME).

Concernant la **corruption**, comme on l'évoquera également dans la section qui suit, cette contrainte constitue un obstacle important au développement du secteur privé. Elle englobe aussi bien le paiement de pots-de-vin que des dysfonctionnements au plus haut niveau du pouvoir politique et la captation de rentes par une élite politico-économique. La corruption concerne un grand nombre d'opérations réalisées par les entreprises puisqu'elle peut affecter les relations avec l'ensemble de ses partenaires et, surtout, les relations avec l'adminis-

Graphique 2.37.
Les principaux obstacles exprimés par les entreprises dans chacun des pays méditerranéens

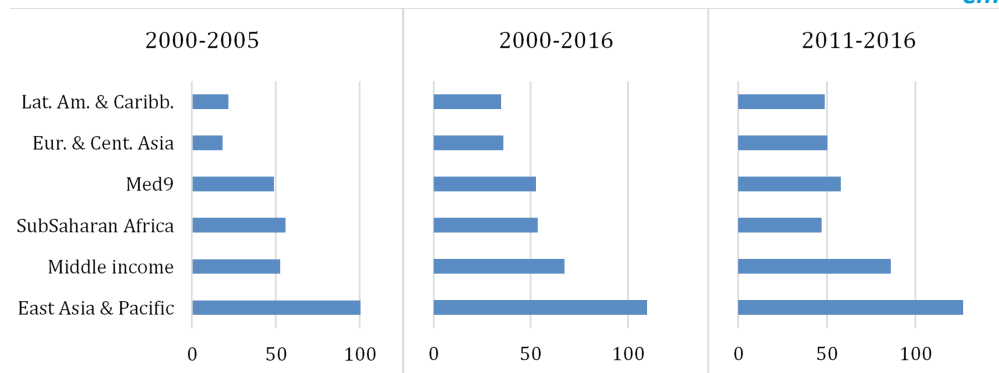


Source : Enterprise Survey, Banque Mondiale.

Med8 : Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Palestine, Tunisie et Turquie.

Graphique 2.38.

La part des crédits dans le PIB dans la région Med et dans les autres pays en développement et émergents.



Source : WDI, Banque Mondiale.

Med8 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Palestine, Tunisie et Turquie.

tration et les services publics, ce qui implique le paiement des impôts et des taxes au niveau central et local, l'obtention de licences et d'autorisations, l'acquisition du foncier, l'obtention de permis de construire, l'accès aux services de base comme l'eau et l'électricité, etc. Un papier de Goedhuys, Mohnen et Taha (2016) a mis en évidence, en utilisant des données d'entreprises tunisiennes et égyptiennes, l'effet négatif de la corruption sur l'innovation, le développement des firmes et la création d'emplois. Ces auteurs montrent que les entreprises peuvent avoir recours à la corruption pour contourner les obstacles réglementaires auxquelles elles sont confrontées (tels que les licences ou tout autre autorisation de mise sur le marché). Ce système est pervers puisque les règlements bureaucratiques, qui sont déjà en eux-mêmes néfastes pour la croissance (cf. la section qui suit), incitent les entreprises à la corruption, laquelle a également un effet négatif sur le dynamique du secteur privé.

Concernant **l'accès au financement**, le ratio des prêts sur le PIB, qui a été en moyenne entre 2011 et 2016 d'un peu moins 60% pour la région, est légèrement au-dessus des pays en développement et émergents d'Europe, d'Amérique Latine et de l'Afrique Sub-Saha-

rienne, mais est très inférieur aux pays d'Asie de l'Est (presque 130%) et de l'ensemble des pays à revenu comparable (plus de 80%) (graphique 2.38). De plus, dans les pays méditerranéens, les prêts bancaires sont essentiellement destinés à un nombre limité de grandes entreprises et la majeure partie des PME n'ont quasiment pas accès au crédit. Un des éléments explicatifs est le niveau élevé des garanties demandées par les banques et peut-être aussi la non généralisation de la certification des comptes des entreprises qui ne permet pas aux banques d'avoir une information transparente sur la situation financière des PME (Augier, DAVIS et Gasiorek, 2012). L'une des conséquences de ce problème d'accès au financement est que les très petites entreprises et les PME ont des difficultés à se développer. De la même façon, les start up ne sont pas tant confrontées au financement d'amorçage de leur activité pour lequel des dispositifs dans certains pays sont bien développés (comme par exemple en Tunisie), mais surtout à celui du financement de leur croissance [33].

D'autres difficultés sont fréquemment évoquées par les entreprises, comme **la concurrence déloyale du secteur informel, estimé entre 40% et 50% du PIB, les problèmes de**

transports et de logistique, la difficulté à embaucher des personnes qui correspondent aux besoins de l'entreprise et le problème de la sortie des entreprises [34], les procédures de faillite prenant beaucoup trop de temps. Par le témoignage de chercheurs du réseau ou d'entrepreneurs/entrepreneuses avec lesquels Femise est en contact, des difficultés concrètes ont été soulevées. Il s'agit essentiellement,

- Dans le cas de l'Égypte, de la lourdeur de la réglementation sur le marché du travail et les taxes sur les salaires, ainsi que des procédures bureaucratiques dont les entreprises ont l'obligation de s'acquitter (encadré V.6).
- Dans le cas du Maroc, du poids des obligations réglementaires comme celle de l'autorisation d'exercer, laquelle est supposée avoir été quasiment éliminée, mais qui, dans les faits, continue à être exigée. Le témoignage d'une jeune entrepreneuse est particulièrement instructif (encadré V.7). Il montre (i) l'extrême lourdeur administrative pour créer une activité, dans un pays qui a pourtant mis en place de nombreuses initiatives pour améliorer l'environnement des entreprises et qui a le plus progressé parmi les pays de la région selon les critères du Doing Business, (ii) l'espace laissé au libre arbitre des fonctionnaires, à la corruption et au favoritisme (problème que l'on abordera dans la section suivante) et, (iii) les limites des indicateurs internationaux en matière d'évaluation de l'environnement des affaires, qui par exemple ici, actent la suppression de l'autorisation d'exercer alors que dans les faits cette obligation administrative est toujours appliquée.
- Dans le cas de l'Algérie, de la persistance d'un système de rentes (cf. la section suivante), de l'accès au capital et au foncier qui échappe au marché, de l'accès au crédit bancaire soumis au pouvoir discrétionnaire

Encadré V.6. Témoignage de Tamer TAHA (Fondateur de Yomken et Chercheur)

Je crois que ce qui entrave le développement des entreprises en Égypte, ce sont essentiellement les réglementations relatives au marché du travail et notamment les impôts sur les salaires. Il ne s'agit pas du montant, mais plutôt des procédures bureaucratiques nécessaires pour payer les impôts et du temps consacré à cela. Pour autant que je sache, il n'existe pas encore de méthodes électroniques pour remédier à cela.

D'un autre côté, il y a un manque d'information sur le marché. Beaucoup d'entreprises ont beaucoup de mal à obtenir des données sur le marché. Les données sont parfois disponibles mais non accessibles.

de l'administration, de la faiblesse de l'état de droit et de la non garanti de la propriété privé qui découragent l'investissement et d'un secteur commercial quasi monopolistique (encadré V.8).

- Dans le cas de la Palestine, de l'absence d'un système juridique fiable qui démotive les investisseurs, du besoin d'améliorer le système éducatif pour que les formations soient mieux adaptées aux besoins du secteur privé, de la nécessité d'améliorer la qualité (y compris phytosanitaire) des produits, du manque d'équité en matière de concurrence sur les marchés, du poids des obstacles et des restrictions qui pèsent sur les exportations et les importations palestiniennes, de la faiblesse des infrastructures, du manque d'équité dans le système fiscal, de l'exigence des licences et du manque de sécurité aux frontières avec la Jordanie et l'Égypte (encadré V.8).

Un certain nombre des problèmes soulevés par les entreprises ou à travers les témoignages ont pour origine commune un problème plus profond qui gangrène, à des degrés différents, chacune de ces sociétés. Il s'agit de la très forte proximité qui existe entre le monde politique

Encadré V.7. Témoignage de Chaymae SAMIR (jeune entrepreneuse)

L'exemple de cas concret d'un obstacle auquel je pense directement est l'autorisation d'exercer que l'on demande auprès de la Préfecture. La loi prévoit ce document pour des activités spécifiques, hors, en pratique, quelle que soit l'activité commerciale, une autorisation d'exercer est requise.

Si l'on se réfère au Code du commerce, l'ouverture de toute activité commerciale est libre (hors activité type médecin, pharmacien, ou activité où la santé des citoyens doit être protégée). Mais en pratique, n'importe quelle activité, même des plus basiques, ne peut être entreprise sans cette autorisation d'exercer, en plus des différentes licences à demander auprès des services d'hygiène, des pompiers ou autres, en fonction de l'activité. A l'époque, quand j'entamais ce processus, j'avais vu que selon la loi, une soixantaine d'activités pourraient être exercés librement sans cette fameuse autorisation, et seulement une trentaine devraient être soumises aux différentes autorisations et spécifications. Hors en pratique, et peu importe l'activité, tous doivent demander une autorisation d'exercer.

La demande d'autorisation d'exercer est d'abord déposée à la commune, avec un dossier comportant plusieurs pièces, comme le contrat de bail, le registre de commerce, les statuts de l'entreprise, etc. Puis le dossier passe à la préfecture qui l'assigne à une commission, qui ensuite envoie une équipe sur les lieux pour effectuer une enquête. L'équipe qui enquête regroupe des représentants de la préfecture, la commune, les sapeurs-pompiers, l'hygiène, les autorités locales, et enfin, un expert de l'activité en question. Puis plusieurs allers-retours chez ces différents services et représentants sont requis (Un vrai casse-tête!) En tout le processus peut prendre des mois et il faut au moins une dizaine de signature pour avoir ce document.

L'absence d'une procédure réglementée et homogène ouvre le champs à des abus et des décisions vraiment arbitraires, des fois même influencée par le favoritisme et des liens personnels avec les compétiteurs de l'entreprise qui demande. Aussi, plusieurs banques exigent une autorisation administrative avant d'avoir accès au financement. Dans ce cas, et très souvent, il y a un décalage entre l'administratif et le juridique. Une entreprise peut exister juridiquement : certificat négatif, immatriculation au registre de commerce, inscription à la patente, et inscription à l'identifiant fiscal. Mais cette même entreprise peut être empêchée d'exercer si elle ne détient pas l'autorisation administrative.

D'ailleurs, l'enregistrement légal d'une société est lui même fastidieux et peut-être considéré comme un obstacle à lui seul: 4 processus assez long avec plusieurs légalisations requises, qui sont une autre barrière en soi, surtout comparé à d'autres pays comme le Royaume-Uni où l'on peut enregistrer une entreprise en 15 min en ligne et commencer à exercer immédiatement.

V.8. Témoignage de Najat ZATLA (Enseignant-Chercheur, membre du Femise)

1. Je pense que le passage à l'économie de marché, officiellement initiée dans les années 90, n'a pas bouleversé l'ordre social. Le consentement apparent aux transformations institutionnelles préconisées et l'adoption de nombreuses règles formelles importées sont contournés. De fait l'ouverture commerciale ou les privatisations sont ainsi un modèle de maintien de leurs rentes par les tenants de l'ordre social, qui prend souvent la forme de transferts, au sein du même système d'insiders, de rentes monopolistiques du public au privé (distribution de la rente pétrolière, transfert de rentes foncières, création de rentes commerciales, etc.). Les élites politiques continuent de contrôler l'accès à toute forme de rentes.

2. L'accès au capital et au foncier, qu'il soit industriel ou agricole, échappe en grande partie au marché. Le recours (ou l'accès) au crédit bancaire est soumis au pouvoir discrétionnaire de l'administration. Des liquidités abondantes, un taux d'intérêt réel négatif durant la période 2000-2014 et une stabilité sociale retrouvée auraient du se traduire par une forte croissance des investissements, ce qui n'est pas le cas. Ainsi que l'observent N. Meisel et J. Ould Aoudia (2008), dans un contexte caractérisé par une absence de sécurités et protections institutionnalisées le producteur fonctionne en horizon temporel court et, dans ce cas, la logique de diversification des risques l'emporte. Cela se traduit par un émiettement des investissements empêchant les rendements d'échelle et les gains de productivité. Selon l'office national des statistiques (2011) près de 90% des entreprises recensées exercent dans le tertiaire dont les 2/3 dans le commerce. Les services marchands représentent 27,8% du PIB en 2016, alors que la production manufacturière n'en représente que 5,6%.

3. Cependant bien que le secteur commercial se soit fortement développé au cours des deux dernières années, il est caractérisé par des positions quasi monopolistiques : 0,23% des entreprises recensées déclarent un chiffre d'affaires supérieur à 2 milliards de DA alors qu'à l'opposé, 97,7% d'entre elles déclarent un chiffre d'affaires inférieur à 200 millions de DA.

4. On peut tout à fait reprendre pour l'Algérie cette analyse de Hibou (1998) relative à la Tunisie de la fin des années 90 : "On n'assiste pas à une libéralisation en bonne et due forme, qui signifierait autonomisation de l'économie par rapport au politique, concurrence, transparence et abolition des comportements rentiers et monopolistiques. L'évolution réelle combine d'une part la diminution de l'usage des instruments traditionnels de protection et l'existence d'une certaine concurrence sur certains segments de marché, d'autre part une concentration des activités économiques autour des acteurs dominants et la perpétuation de l'immixtion du politique dans les affaires économiques, même si celle-ci change de nature".

V9. Témoignage de Mahmoud JAFARI (Enseignant-Chercheur et Membre du Femise)

Obstacles affectant les exportations palestiniennes

- Restrictions administratives liées aux procédures de ratification des documents, aux licences d'exportation, à la délivrance des certificats d'immatriculation), à l'approbation des factures d'exportation et à l'assurance des exportations.
- Procédures douanières aux frontières, période de transit, examen des documents, inspection des marchandises et des procédures, des stocks et des planchers, des services de sécurité et des douanes aux postes de contrôle et dans les ports israéliens.
- Restrictions techniques, emballage, marques de commerce, conditions sanitaires, conditions environnementales, conditions vétérinaires.
- Services techniques : chargement et déchargement, dédouanement, technologie, information marketing, tri et distribution.
- Restrictions financières : frais, adoption de documents, frais de chargement et de déchargement, frais de dédouanement, manque de capacités financières dans les banques.

Obstacles à l'importation

- Restrictions administratives : procédures d'authentification des documents, procédures douanières aux frontières (contrôles techniques et de sécurité, stockage et système informatique).
- Restrictions techniques : emballage, conditionnement, poids du produit, marques.
- Restrictions financières : frais de transit, de certification de documents, frais additionnels, de divulgation, de transfert de clients, installations bancaires, services de chargement et de déchargement.
- Restrictions non techniques : contrebande, réduction des prix de dumping, manque de partenaires des pays importateurs (monopole),
- Manque d'informations sur les marchés d'exportation vers les territoires palestiniens occupés (TPO).

Facteurs d'exclusion des investissements directs des TPO

- Faible confiance dans l'économie palestinienne.
- Le confinement de l'économie palestinienne par Israël.
- La subordination du commerce palestinien à l'économie

israélienne

- Retard dans l'importation de matières premières, de matières intermédiaires et de machines.
- La faiblesse des infrastructures (eau, électricité, transport et infrastructures).
- Le prix élevé des terres en raison de la difficulté d'accès à la zone C, totalement contrôlée par Israël, qui équivaut à 60% de la Cisjordanie.
- Pénuries d'électricité nécessaires à la fabrication.
- Pénuries d'eau nécessaires à l'agriculture et à l'industrie.
- L'injustice des systèmes fiscaux.
- L'incapacité des tribunaux palestiniens à appliquer leurs décisions.
- Les difficultés dans l'octroi de licences nécessitent quelques jours.
- Difficultés à établir des partenariats dans les petits marchés et les marchés locaux.

et quelques grandes familles du monde des affaires et qui génère des rentes à quelques privilégiés. Au Maroc par exemple, une vingtaine de grands groupes familiaux réalisaient à eux seuls en 2010 entre 25% et 30% du PIB [35]. La chute des présidents dans les régimes autoritaires en Egypte et en Tunisie et, les contestations sociales qui se sont plus ou moins propagées à presque toute la région, n'ont pas mis fin à ce système. Or nous sommes convaincus qu'il joue un rôle majeur dans l'explication du manque de croissance et du manque de création d'emplois dans ces pays. C'est cette question des connivences que l'on va traiter dans la section qui suit [36].

V.3. La persistance de relations de connivence qui entravent le développement du secteur privé

Les relations de connivence entre le milieu des affaires et le milieu politique (que l'on peut qualifier aussi de "capitalisme de copinage" (cronyism) ou encore de "clientélisme") sont connues dans les pays méditerranéens depuis très longtemps (Kienle, 2001 ; Sfakianakis, 2004) mais elles ont été passées sous silence par la communauté internationale. Rappelons-nous,

comme le relèvent Rijkers, Freund et Nucifora (2017), que «Le Forum économique mondial a maintes fois classé la Tunisie parmi les économies les plus compétitives d'Afrique, et le FMI ainsi que la Banque mondiale ont présenté la Tunisie comme un modèle à suivre pour les autres pays en développement». Il ne pouvait y avoir que la myopie créée par la domination d'une certaine façon de concevoir le développement et la naïveté de la communauté économique qui a perdu l'habitude de remettre en question les modèles dominants, pour penser que la libéralisation de ces économies (à travers notamment la baisse des droits de douane, l'augmentation de la concurrence bancaire, l'amélioration des codes d'investissement, etc.) supprimerait les situations de rentes. Pour Cammet et Diwan (2014), les liens de connivence entre l'Etat et une élite du monde des affaires se sont au contraire consolidés avec le libéralisme économique. Cette élite politico-économique a su s'adapter et utiliser à son avantage les réformes mises en place dans la plupart des économies de la région à partir du milieu des années 2000 (cf. Cammet et Diwan, 2014 pour l'Egypte ; Nucifora, Churchill et Rijkers, 2014 pour la Tunisie et Boubekur, 2013 pour l'Algérie). La nature précise de ces relations de connivences varie d'un pays à l'autre, mais nombre d'analyses montrent que dans l'ensemble de la région, elles ont eu tendance à s'amplifier au cours de ces 20 dernières années et qu'elles perdurent toujours, même après les protestations du Printemps Arabe.

La question qui nous préoccupe ici est celle de savoir si ce système de clientélisme peut avoir un lien de causalité avec le manque de dynamisme du secteur privé et, de là, avec le si faible nombre de création d'emplois dans la région Med ? Un tour d'horizon de la littérature (Diwan et Schiffbauer, 2018 ; Diwan et Salehi-Isfahani, 2018 ; Rijkers et al., 2017 ; Diwan, Keefer et Schiffbauer, 2016 ; Diwan et Haidar, 2016, Schiffbauer et al., 2015 ; Bagchi et Svejnar, 2015) montre que le **capitalisme**

de copinage a un impact négatif sur la croissance globale de ces économies et ce système pourrait expliquer pourquoi, malgré des réformes et la mise en place d'un grand nombre de dispositifs, ces pays n'ont pas encore obtenu, comme on l'a vu au début du chapitre, les résultats auxquels on aurait pu s'attendre.

Le système de clientélisme est un facteur de blocage important pour la croissance parce qu'il agit sur l'économie de façon directe et indirecte :

- **Ses effets négatifs directs** sur la dynamique du secteur privé passent par plusieurs canaux.

En premier lieu, **les entreprises connectées avec le pouvoir captent une large partie des crédits bancaires.** Ce constat n'était pas étonnant dans les années 90 lorsque dans la plupart des pays méditerranéens, les banques étaient largement contrôlées par le secteur public [37]. Il est plus surprenant d'observer que, comme le montre le papier de Diwan et Schiffbauer (2018) dans le cas de l'Egypte, ce phénomène s'est non seulement perpétué mais s'est même accéléré à partir du milieu des années 2000, après la privatisation des banques nationales et la présence d'une concurrence étrangère sur le marché domestique. En 2010, les entreprises connectées avaient obtenu 92% des prêts détenus par les entreprises incluses dans la base Orbis. «Lorsque les entreprises sont perçues comme possédant des avantages que les entreprises non-connectées n'ont pas, elles sont susceptibles d'attirer une part disproportionnée de crédit, même sur un marché des capitaux libéralisé, car leurs privilèges les rendent plus attractives pour les banques privées, soit directement, quand elles augmentent leur rentabilité, soit indirectement, lorsque ces avantages sont perçus par le marché comme une assurance publique contre la défaillance des entreprises » [38].

En second lieu, **les entreprises connectées bénéficient d'une forme de protection vis à vis, à la fois de la concurrence extérieure**

et de la concurrence domestique, grâce à la mise en place, par les pouvoirs publics, d'un certain nombre de mesures administratives dans les secteurs d'activités où ces entreprises connectées sont présentes. Rijkers, Freund et Nucifora (2017) ont montré qu'en Tunisie, les entreprises connectées au clan Ben Ali étaient sur-représentées en termes de production, d'emplois et de profits dans les secteurs soumis à des demandes d'autorisations pour pouvoir fonctionner et à des restrictions sur les investissements étrangers. Alors que ces entreprises tunisiennes connectées au clan Ben Ali représentaient seulement 0,9% des entreprises, 5% de la production et 16% des profits de l'ensemble du secteur privé, la part de ces entreprises connectées dans les secteurs protégés étaient de 43% de la production et de 55% des profits. Dans les autres secteurs, ces parts tombaient respectivement à 1,2% et 3,3%. Ainsi un nombre limité d'entreprises connectées [39] peut avoir un impact important sur la structure du marché domestique en limitant le niveau de concurrence dans un certain nombre d'activités et, de là, sur la croissance du pays. Il est clair qu'à partir du moment où les entreprises entrantes ou les entreprises déjà existantes ont besoin d'autorisations pour fonctionner, les réglementations peuvent être utilisées abusivement pour décourager les entrées d'entreprises et entraver la concurrence entre les entreprises présentes sur le marché. Diwan, Keefer et Schiffbauer (2016), ont observé le même phénomène dans le cas de l'Egypte. Au moment où le pays accélérait les privatisations et les réformes bancaires et commerciales, le gouvernement mettait en place de nouvelles barrières et octroyait des privilèges à certaines entreprises. On peut citer par exemple l'obligation de construire des projets immobiliers ou touristiques uniquement sur des terrains appartenant à l'état, l'obligation de licences gouvernementales pour certaines activités, l'attribution de licences exclusives pour l'importations de certains produits, la

mise en place de mesures non tarifaires, etc. Les secteurs concernés sont aussi bien l'immobilier, le tourisme, les services aux entreprises, le pétrole et le gaz ou encore les produits manufacturiers (textile, acier, ciment, agroalimentaire, etc.). Dans le cas du Liban, ce manque de concurrence dans certains secteurs protégés a eu un effet négatif sur la création d'emplois net (Diwan et Haidar, 2017). Schiffbauer et al. (2015) montrent que dans le cas du Maroc, on trouve une corrélation positive entre la croissance de l'emploi dans les jeunes entreprises et un environnement caractérisé par plus de concurrence, un traitement fiscal équitable, moins de corruption et moins de dysfonctionnements dans le système juridique. De plus, ces jeunes entreprises marocaines qui opèrent dans des secteurs ou dans des localités où la lourdeur administrative est la plus forte, créent moins d'emplois.

En troisième lieu, **le système de connivence inhibe l'innovation**. En s'appuyant sur le cadre théorique d'Aghion et al (2001) [40] qui met en évidence, du point de vue théorique, que l'innovation donne la possibilité aux entreprises de se protéger, au moins temporairement, de la concurrence des autres firmes dans son secteur d'activité, Diwan, Keefer et Schiffbauer (2016) démontrent que les entreprises connectées qui possèdent déjà des coûts fixes plus faibles grâce aux nombreux privilèges dont elles bénéficient (subventions, avantages fiscaux, etc.) et des parts de marché importantes, n'ont aucun intérêt à innover parce qu'elles n'en tireront que des bénéfices marginaux faibles. Parallèlement, les entreprises non connectées et donc ayant, dans le même secteur d'activité, des coûts fixes plus élevés, ont peu d'incitations à investir parce qu'elles ont peu de chance de parvenir à accroître leur part de marché. D'une façon générale, dans des secteurs où sont présentes des entreprises connectées, celles qui ne le sont pas ont intérêt à rester relativement "discrètes" et se maintenir dans des niches de marché, sans risquer de

concurrencer les firmes proches des pouvoirs politiques. Elles peuvent donc aussi avoir peu d'incitations à se développer. D'une façon générale, dans leur ouvrage "Why Nations fail?", Acemoglu et Robinson (2012) expliquent que lorsque le pouvoir économique (et/ou politique) reste entre les mains d'une élite (situation qu'ils qualifient d'institutions économiques et/ou politiques non inclusives), cela empêche que les "bons" systèmes d'incitations influencent les comportements économiques. Sans les bons signaux, les populations prennent des décisions économiques "biaisées" et qui pourraient sembler irrationnelles si l'on ne tenait pas compte de la présence de ce système de copinage. Selon eux, seules des institutions politiques et économiques inclusives (droits de propriété garantis, système légal équitable, liberté des individus, etc.) peuvent garantir une croissance durable parce que reposant sur l'innovation et les changements technologiques. Pour ces mêmes auteurs, des institutions politiques et/ou économiques non inclusives peuvent être compatibles avec une croissance forte que s'il existe une centralisation politique forte, capable d'allouer les ressources vers les secteurs à forte productivité (comme cela est le cas en Chine ou en Corée du Sud). D'ailleurs, dans le cas des pays de l'Asie de l'Est et, en particulier de la Corée du Sud, l'un des facteurs qui explique leur décollage économique est le rôle joué par la forte proximité entre le milieu politique et le milieu des affaires, notamment à travers les chaebols. Des relations très étroites état - milieu d'affaires et des politiques industrielles très volontaristes ont permis le développement de nouveaux secteurs.

On peut alors se demander **pourquoi cette proximité serait un facteur de succès économique dans le cas des pays d'Asie du Sud Est et un frein à la croissance dans le cas des pays méditerranéens ?** Dans le cas des pays d'Asie du Sud Est, les relations entre le milieu politique et une élite du monde des affaires avaient comme objectif, de la part des respon-

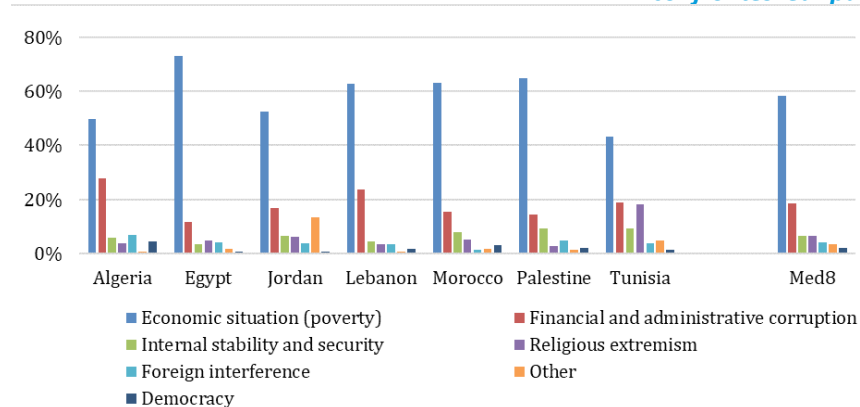
sables politiques, le développement économique du pays et leurs choix ou leurs décisions étaient conduits par l'efficacité des secteurs jugés prioritaires. L'objectif était donc que ces grandes entreprises connectées deviennent performantes à l'exportation. Aussi, même si elles évoluaient sur des marchés domestiques protégés, elles devaient se confronter à la concurrence internationale, ce qui les obligeait à innover et à améliorer leur productivité. Si une entreprise dans un secteur prioritaire ne remplissait pas les critères d'efficacité, elle pouvait ne plus être soutenue et disparaître. Dans le cas des pays méditerranéens, les relations entre le milieu politique et le milieu des affaires ne reposent pas du tout sur cet objectif de long terme de développement économique et de performance à l'exportation des secteurs soutenus à travers les entreprises connectées. L'objectif est au contraire de satisfaire des intérêts individuels de court terme en mettant en place un système de rentes par l'octroi de privilèges, parfois en échange de soutiens politiques ou d'enrichissement personnel.

- **Les effets indirects du système de clientélisme** sont plus insidieux et probablement plus préjudiciables encore sur la croissance et le développement des pays que les effets directs parce qu'ils marquent la société plus profondément (au travers du comportement des populations, qu'ils soient salariés, entrepreneurs ou ménages, au travers des habitudes prises dans la fonction publique, au travers des modifications des systèmes de

représentations et de valeurs, au travers du développement des sentiments d'injustice et d'exclusion, etc.) et leurs conséquences (mauvaise gouvernance, corruption, manque de confiance dans les responsables politiques, dans le milieu de l'entreprise et dans l'administration, développement du secteur informel) sont plus difficiles à endiguer par l'action publique.

Selon la dernière enquête réalisée par le Baromètre Arabe, le principal défi à relever exprimé par les populations de la région, après bien entendu la situation économique, est la corruption et ceci, de façon plus marquée, en Algérie, au Liban et en Tunisie (graphique 2.39). D'ailleurs, cette même enquête montre que la corruption au sein des agences et des institutions publiques est perçue comme assez ou largement étendue pour 83% des personnes interrogées dans l'ensemble de la région. Ce pourcentage s'élève à presque 90%, voire au-delà, en Egypte, Tunisie et Liban (graphique 2.40). On a vu dans la section qui précède que la corruption est perçue par les entreprises comme un obstacle dans leurs opérations courantes. On a vu également qu'elle constitue un frein à l'innovation, à leur développement et à la création d'emplois.

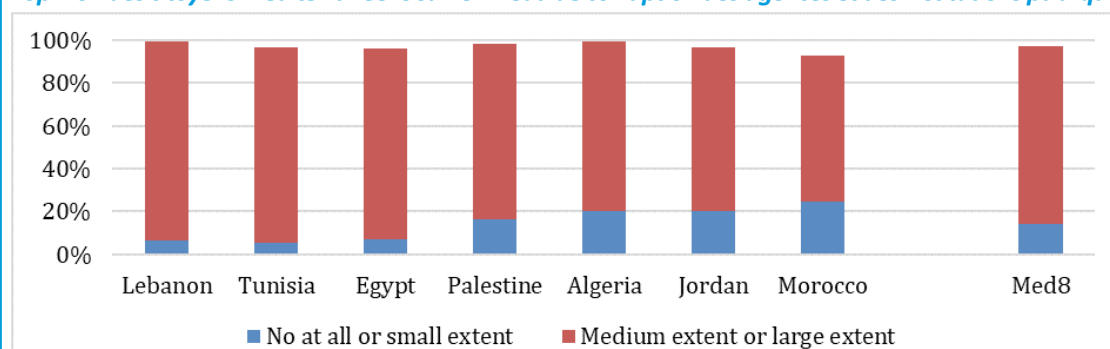
Graphique 2.39.
L'opinion des citoyens méditerranéens sur les principaux défis auxquels sont confrontés leur pays



Source : Arab Barometer Wave IV (2016).

Graphique 2.40.

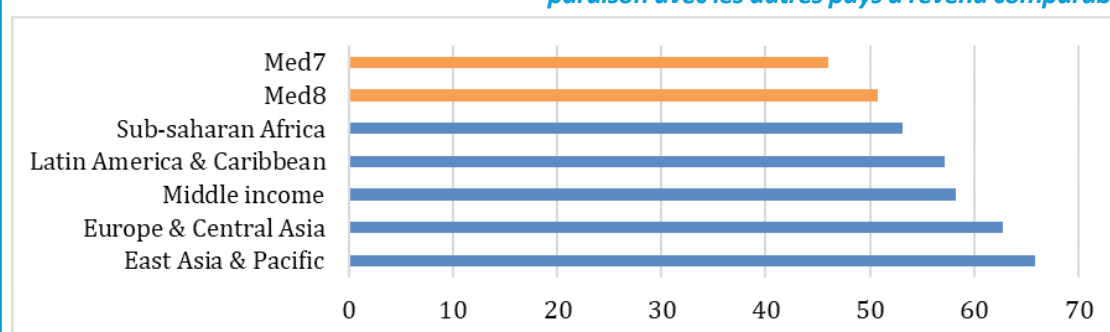
L'opinion des citoyens méditerranéens sur le niveau de corruption des agences et des institutions publiques



Source : Arab Barometer Wave IV (2016).

Graphique 2.41.

Score de la composante "méritocratie et incitation"* du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

Med7 : Med 8 sans Israël.

* Cette composante est incluse dans le pilier marché du travail.

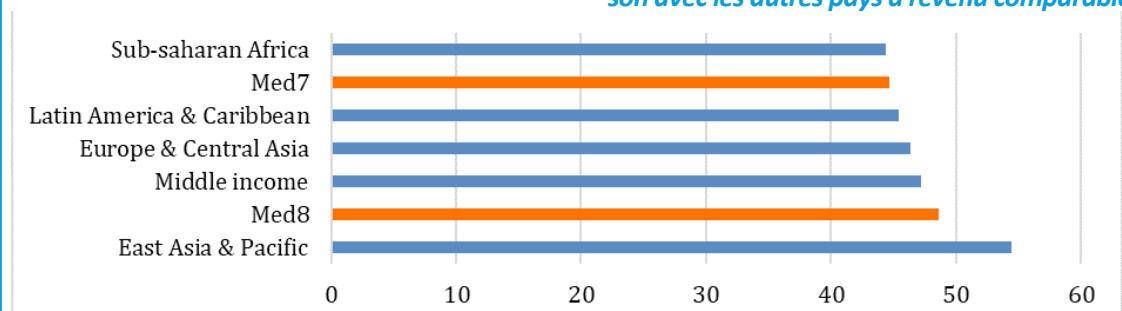
Une autre conséquence négative de ce capitalisme de copinage passe par l'affaiblissement du système de méritocratie et de reconnaissance des compétences sur le marché du travail. Le Global Competitiveness Index montre que de tous les pays en développement et émergents, c'est la région Med qui a le plus faible système de méritocratie et d'incitation sur le marché du travail (graphique 2.41). L'administration n'échappe pas à cet effet négatif : un article [41] dans le Huffpost de juin 2017 dénonçait, par exemple, les modes de recrutement dans la fonction publique au Maroc, soit par copinage, soit en héritant du poste d'un père décédé ou retraité, directement et sans aucun concours. Cette dernière voie illégale de recrutement serait devenue une coutume

quasi reconnue par certains responsables administratifs. Au total, il est estimé que 26% des affectations sont offertes, dans la fonction publique à des personnes incompetentes et sans diplômes.

Ce système déloyal de connivence consistant à octroyer à quelques uns, une gamme de privilèges relativement étendue (on peut citer pour exemple, un meilleur accès au financement, aux marchés publics, au foncier, aux subventions, des avantages fiscaux, des facilités d'obtention d'autorisations ou de licences, la protection de certains secteurs de la concurrence, etc.) est source de frustration, de perte de repères et de valeurs et, peut être perçu comme une violation des éléments fondamentaux d'une justice

Graphique 2.42.

Score de la composante “culture d’entreprise”* du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

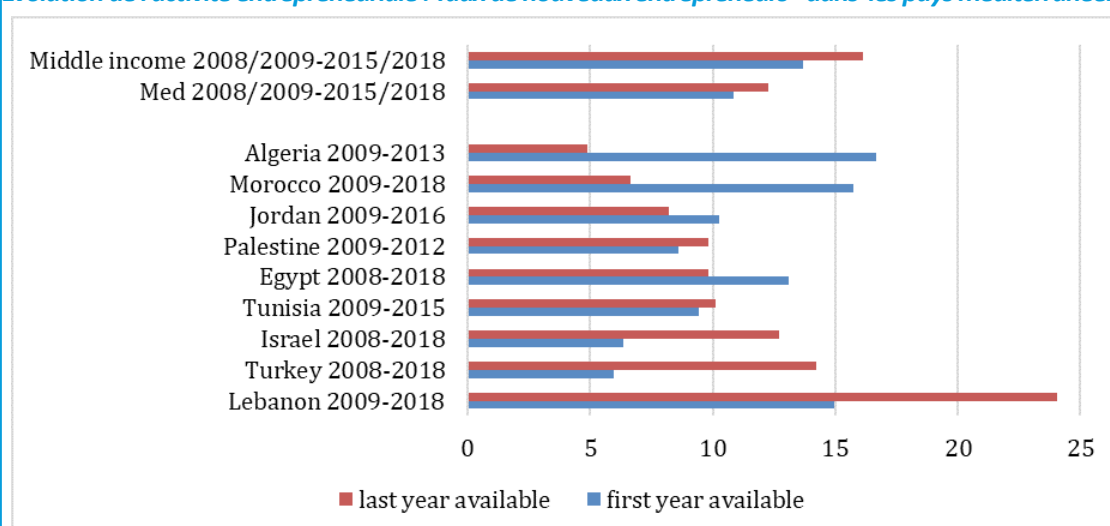
Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

Med7 : Med 8 sans Israël.

* Cette composante est incluse dans le pilier dynamisme des affaires.

Graphique 2.43.

Evolution de l’activité entrepreneuriale : Taux de nouveaux entrepreneurs* dans les pays méditerranéens



Sources : The Global Entrepreneurship Monitor - Entrepreneurial behaviour and attitudes

Med : Egypt, Israel, Jordan, Lebanon, Morocco, Tunisia, Turkey

Middle income : Les données sont disponibles à ces dates pour Angola, Bosnia and Herzegovina, Brazil, China, Colombia, Ecuador, Guatemala, India, Iran, Jamaica, Macedonia, Malaysia, Mexico, Peru, Romania, Russia, South Africa

* Ce taux de nouveaux entrepreneurs est défini comme le pourcentage de la population des 18-64 ans qui sont, soit des nouveaux entrepreneurs, soit des propriétaires managers d’une nouvelle firme.

sociale. Il ne valorise pas la compétence et la réussite entrepreneuriale et, décourage la prise de risque et les efforts personnels. Rien d’étonnant qu’en matière de culture d’entreprise, les pays méditerranéens (sans Israël) soient mal positionnés (graphique 2.42) et que le taux de nouveaux entrepreneurs soit plus faible dans la région Med que dans les autres pays à revenu comparable (graphique 2.43). Il est d’ailleurs frappant de constater, premièrement, que ce taux de nouveaux entrepreneurs a baissé en Egypte, en Jordanie et, plus fortement encore,

au Maroc et en Algérie et, deuxièmement, qu’il y a une importante disparité entre les pays méditerranéens, puisque ce taux oscille entre 24% pour le Liban à moins de 5% pour l’Algérie. De plus, presque tous les pays sont en dessous de la moyenne régionale (qui est de 12%) : 7% pour le Maroc, 8% pour la Jordanie et 10% pour la Palestine, l’Egypte et la Tunisie.

Au total, bien qu’il n’existe pas dans la littérature d’évaluation sur le coût économique global [42] de ce système en termes de points de

croissance ou en termes d'emplois non créés, on dispose de suffisamment d'éléments pour affirmer avec certitude que l'impact négatif de ces relations de connivence entre le milieu des affaires et le milieu politique est considérable. On peut aussi affirmer avec certitude qu'il y a urgence à faire sauter ce verrou [43] qui plombe la croissance dans les pays de la région.

Du point de vue des recommandations, reconnaître l'existence d'un système de connivence particulièrement néfaste sur la dynamique du secteur privé des pays méditerranéens, a plusieurs implications :

- Il rend préférable la mise en place de politiques de type transversal (c'est à dire qui concernent l'ensemble du système productif), plutôt que des politiques ciblées sur des secteurs qui font peser le risque de captation par des groupes d'intérêts particuliers.
- Il est un argument supplémentaire au remplacement des subventions par des transferts monétaires ciblés vers les ménages qui en ont le plus besoin.
- Il impose, avec encore plus d'urgence, la nécessité de continuer à améliorer l'environnement des entreprises en intégrant les réalités ou les conditions particulières qu'implique ce système de connivence. Une des priorités par exemple est de mettre fin au contrôle bureaucratique sur les entreprises à travers les licences et toutes autres formes d'autorisations, puisqu'il limite l'entrée de nouvelles entreprises et le développement des firmes existantes. Un autre exemple d'amélioration est la mise en place de procédures électroniques pour tout ce qui concerne les services administratifs (e.government services) qui permet d'accélérer les différentes démarches et de limiter (voire d'éliminer) les intermédiaires qui ne sont pas indispensables et qui peuvent être sources de corruption et de traitement inéquitable des entrepreneurs ou des futurs entrepreneurs. Il est important que ces

procédures ne concernent pas seulement les grandes agglomérations mais s'appliquent aussi en région. D'une façon générale, il est essentiel d'assurer un traitement équitable et transparent à toutes les entreprises.

- Il exige de devoir redonner confiance aux populations et d'entendre leurs besoins et leurs aspirations. Concernant par exemple la jeunesse, qui est capable de dire aujourd'hui ce que souhaitent véritablement les jeunes dans chacun des pays méditerranéens ? Espèrent-ils toujours pouvoir obtenir un emploi public ? En Tunisie par exemple, il semble que cela ne soit plus le cas. D'une façon générale, il faut, dans chacun des pays, connaître et prendre en compte ces besoins et ces aspirations dans les stratégies de développement que doivent proposer les décideurs politiques.
- Pour compléter le point qui précède, il nécessite une implication plus importante de la société civile dans les processus décisionnels. Il est indispensable notamment qu'il y ait plus de dialogue entre le secteur public et le secteur privé, dialogue qui sera primordial à l'échelle locale, pour pouvoir contribuer au développement économique des régions. Le Start up Act voté et ratifié récemment en Tunisie est une belle illustration de l'aboutissement d'une initiative issue de la société civile. Sa réussite a reposé sur 4 principaux éléments : (i) la nécessité d'unir des acteurs initialement très fragmentés pour pouvoir être entendu, (ii) l'implication des médias et la création d'un élan et d'une véritable émulation dans la société, (iii) l'implication forte du secteur privé et une vraie collaboration public/privé et (iv) le lead pris par un Ministre qui a permis de dépasser la difficulté liée au fait que sur cette question des start up, plusieurs ministères étaient concernés, ce qui compliquait l'avancement du projet.

En revanche, rompre avec le système de connivence n'est pas simple à mettre en œuvre, parce

que cela impose des changements profonds et qu'il faut s'attendre à des résistances de la part des bénéficiaires de ce système de rentes et d'une partie de la fonction publique. Même si certaines réformes, comme celles concernant les mesures non tarifaires ou celles évoquées plus hauts concernant certaines autorisations et licences, peuvent être mises en place sans trop de difficulté, un tel changement implique de toucher à des domaines dans lesquels la conception des réformes/mesures est complexe et dans lesquels l'efficacité de l'action publique est plus difficile à atteindre. Il peut par exemple arriver que l'action mise en place ait des implications pires que les dysfonctionnements visés. Ce cas de figure peut être illustrer dans le cas de la lutte contre la corruption en Tunisie qui a conduit de nombreux cadres de la fonction publique, aussi bien dans l'administration centrale, régionale et locale, à être poursuivis en justice (souvent injustement), ce qui a été source d'accusations non fondées et, par conséquent, de dysfonctionnements importants dans les services [44].

Mettre fin à ce système de connivence et de corruption généralisée nécessite une administration publique compétente, que ce soit au niveau central ou au niveau décentralisée, ce qui semble manquer en ce moment dans certains pays méditerranéens. Enfin cette rupture avec un système ancien qui perdure nécessite aussi d'avoir, dans ces pays, des Etats forts capables de définir des choix stratégiques et surtout de les mettre en œuvre en résistant aux lobbies opposés au changement. Elle nécessite également des décideurs éclairés, courageux et capables de faire passer l'intérêt général avant leurs intérêts particuliers, au niveau du pouvoir central mais plus encore peut-être au niveau local. Le développement économique des régions dans ces pays en dépend.

Même si, comme on l'a dit, les actions à mettre en œuvre doivent être définies à l'échelle des

pays et correctement hiérarchisées en fonction de la situation de chacun d'eux, réussir à sortir la région de cette fameuse trappe des pays à revenu intermédiaire et à donner des perspectives d'emplois et de progrès sociaux à l'ensemble de la population, nécessiteront quelques conditions préalables qui bénéficieront incontestablement à chacun des pays de la région. Ces principales conditions sont notamment :

- Une coopération intelligente entre le secteur public et privé, entre les décideurs et la société civile, entre les pays et les bailleurs de fonds et, également entre les Etats de la région pour que les entreprises bénéficient progressivement des avantages d'un grand marché ;
- Une amélioration de la position des femmes dans la société et une intégration plus large dans la sphère économique : on sait que les femmes qui font des études et qui travaillent, constituent le meilleur vecteur d'amélioration du capital humain des générations qui suivent et un facteur de croissance dans les années futures ;
- Un développement de dispositifs de formation pour rendre les personnes au chômage et, surtout les jeunes, rapidement employables avec des compétences adaptées à la demande du marché du travail ;
- Une prise en compte, dans la définition de leur stratégie de développement, de la nécessaire adaptation aux changements climatiques et aux préoccupations écologiques qui peuvent constituer des opportunités de croissance pour la région ;
- Un meilleur suivi et une évaluation des réformes mises en œuvre, en impliquant là encore, le secteur privé et la société civile ;
- Une mobilisation d'envergure en faveur du développement du secteur privé et, plus largement, de l'entrepreneuriat qui nécessite un écosystème multi-acteurs allant du système éducatif, aux institutions financières et à l'administration. Elle nécessite aussi une

meilleure coordination des ministères et de l'ensemble des structures et dispositifs publics qui concernent le secteur privé.

Un signal très positif de cette région est l'engagement de plus en plus important de la société civile et notamment des jeunes, ainsi que des femmes, comme en témoigne l'émergence d'un nombre croissant d'initiatives que ce soit dans le domaine de l'écologie, de l'entrepreneuriat féminin ou plus largement des nouvelles technologies. Une des orientations récentes du Femise est de soutenir ces initiatives en participant au développement de certaines d'entre elles et en leur donnant de la visibilité. Notre implication à ces initiatives est un moyen pour mieux appréhender les réalités de terrain et les besoins des différents acteurs, de façon à mieux définir le contenu de nos recommandations. Les pouvoirs publics et, probablement aussi les bailleurs de fonds, devraient d'ailleurs davantage s'appuyer sur ces initiatives.

Notes

1. Pour une revue de la littérature, voir Gill et Kharas (2015), Pruchnik et Zowczak (2017).
2. On a vu dans le chapitre qui précède que cette situation correspondait bien à celle des pays méditerranéens.
3. Précisons que des auteurs comme W. Easterly, ont montré que l'on ne pouvait pas exclure la possibilité d'une causalité inverse : une accélération de la croissance crée de la richesse et des anticipations positives, ce qui boostent l'investissement. Mais comme la question centrale ici est comment accélérer la croissance, nous n'intégrerons pas ici cette littérature.
4. Ces taux moyens sont estimés par le FMI sur la période 2000-2014 pour les pays arabes importateurs de pétrole.
5. Données du WDI 2018.
6. L'utilisation de l'ICOR pour évaluer l'efficacité de l'investissement rencontre un certain nombre de limites. En premier lieu, sont inclus dans le montant au numérateur, différents types d'investissement qui vont avoir un impact sur la production avec des délais variables, parfois supérieurs à l'année en cours, en particulier lorsqu'il s'agit d'investissements publics. En second lieu, sont inclus également dans ce numérateur, des investissements dans des secteurs d'activité très différents (immobiliers, agriculture, services, industrie, etc.). Si les données étaient disponibles, il faudrait idéalement calculer l'ICOR en fonction des types d'investissement et en fonction des secteurs, ce qui n'est pas possible de réaliser. De plus, compte tenu de la volatilité, à la fois des montants d'investissement annuels et de la variation du PIB, il est préférable d'appliquer le calcul de l'ICOR sur une période de plusieurs années.
7. Augier et al (2013) ont montré à partir de données espagnoles sur la période 1991-2002, que l'effet de la décision d'une firme de s'approvisionner à l'étranger (essentiellement sur le marché européen) en produits intermédiaires et en biens d'équipement (supposés avoir un contenu technologique plus important que les inputs domestiques) dépend de sa capacité d'absorption, mesurée par la proportion de travailleurs qualifiés dans l'entreprise.
8. Nous n'avons pas pu inclure les pays de l'Afrique Sub-Saharienne.
9. Les pays Med pour lesquels nous avons pu avoir des données sont au nombre de 6. Il s'agit de l'Algérie, de l'Égypte, de la Jordanie, du Liban, du Maroc et de la Tunisie.
10. Pour l'Égypte, la décomposition sectorielle n'est disponible qu'à 2 digit (NAIC). Pour les 5 autres pays Med, nous avons la répartition des IDE par industrie à 3 digit, c'est à dire à un niveau plus désagrégé.
11. Des effets positifs sur la productivité des entreprises domestiques ont été trouvés uniquement dans le cas des pays développés.
12. Gui-Diby et Renard (2015) ont montré par exemple que les IDE n'avaient eu aucun im-

- pact significatif sur l'industrialisation dans 49 pays africains entre 1980 et 2009.
13. Pour une synthèse de ces études, voir par exemple Iamsiraroj (2016), Iamsiraroj et Ulu-basoglu (2015), Herzer (2012), Alfaro et Rodriguez-Clare (2004).
 14. Borensztein et al. (1998) ont montré que les pays recevant des IDE pouvaient profiter de la technologie apportée par les multinationales seulement lorsqu'ils avaient un seuil minimum de capital humain. Ce résultat a été confirmé par plusieurs études récentes comme par exemple Malikane et Chitambara (2018).
 15. Un accès limité au financement et/ou des contraintes de liquidité empêchent les entreprises de bénéficier de la présence des multinationales, voir par exemple Alfaro et al. (2010), Javorcik et Spatareanu (2007).
 16. Pour une synthèse sur les conditions nécessaires, aussi bien en termes de capacité d'absorption que de caractéristiques des IDE, pour que les effets d'externalités puissent bénéficier aux pays d'accueil, voir Crespo et Fontoura (2006).
 17. Cet effet des IDE sur l'augmentation des inégalités a été mis en évidence notamment par Adams et al. (2017) dans le cas des pays de l'Afrique Sub-Saharienne entre 1984 et 2013.
 18. Cette définition est très proche de celle du Manuel d'Oslo (OCDE et Eurostat, 2005).
 19. Au contact de leurs clients sur les marchés étrangers, les exportateurs peuvent accéder à de nouvelles pratiques, de nouvelles procédures et être incités à créer de nouveaux produits. De la même façon, il a été également montré dans la littérature que les importations d'inputs pouvaient contribuer au transfert de technologie.
 20. Le Global Innovation Index donne une mesure très générale des performances des pays concernant l'innovation. Il est estimé pour 126 pays et englobe 80 indicateurs réparties en 7 grands piliers (institutions, capital humain et recherche, infrastructures, sophistication des marchés, sophistication des affaires, résultats de la connaissance et de la technologie, résultats de la créativité). L'ensemble de ces indicateurs sont disponibles sur le site <https://www.globalinnovationindex.org/Home>.
 21. Par exemple, dans la partie qui évalue l'output de l'innovation, on trouve comme indicateurs, le nombre de brevets enregistrés à l'international, le nombre de publications scientifiques et techniques, le H-index de l'ensemble des articles publiés dans chacun des pays, les revenus à l'international issus des droits de propriété intellectuelle, les investissements directs étrangers sortants, etc. Compte tenu de ce constat, Femise, dans le cadre du projet TheNextSociety (pilote par ANIMA), est en train de préparer un scoreboard de l'innovation adapté aux pays méditerranéens.
 22. Il s'agit plus précisément du score de la distance à la frontière. Cette mesure indique la distance de chaque économie (ou groupe d'économies) par rapport à une "frontière" qui représente la meilleure performance observée à travers l'ensemble des pays couverts par le Doing Business depuis 2005. La distance à la frontière établit ainsi un benchmark par rapport aux meilleures pratiques observées (quelque soit le pays et quelle que soit l'année), et non pas, par rapport à un pays de référence. Cette distance à la frontière d'une économie est calculée sur une échelle de 0 à 100, où 0 représente la performance la plus basse et 100 représente la "frontière". Un score de 60 obtenu pour un pays ou un groupe de pays signifie que ce pays ou ce groupe de pays est à 40 points de pourcentage de la frontière, laquelle est déterminée par la meilleure performance enregistrée sur l'ensemble des économies mesurées à travers le temps. Un score, par exemple de 65 l'année suivante, signifie que son cadre réglementaire se sera amélioré.

Notons que pour présenter l'évolution de l'environnement des affaires à travers les indicateurs du Doing Business, nous préférons utiliser ce score de la distance à la frontière plutôt que le classement du pays ou du groupe de pays, dans la mesure où ce dernier dépend non seulement des changements opérés dans le pays ou le groupe de pays en question mais également dans les autres pays. Comme la "frontière", telle qu'elle a été définie, change peu, une modification du score de la distance à la frontière a la plus forte chance d'être entièrement due à des modifications propres au pays ou au groupe de pays.

23. Le pilier "infrastructure" comprend les infrastructures de transport et l'accès à l'électricité et à l'eau.

24. Le pilier "adoption des technologies de l'information et de la communication" inclut les souscriptions aux téléphones cellulaires et à haut débit (pour 100 personnes), les souscriptions à l'Internet par le câble et à haut débit (pour 100 personnes) et le pourcentage de personnes qui utilisent Internet.

25. Le pilier "système financier" mesure 9 indicateurs dont le pourcentage de crédits domestiques destinés au secteur privé, l'accès au financement pour les PME, l'accès au capital risque, la valorisation boursière des firmes domestiques en pourcentage du PIB, la solidité des banques, etc.

26. Le pilier "capacité d'innovation" comprend 10 sous-piliers dont la diversification de la force de travail, le développement des clusters, les brevets en coopération, les collaborations multi-acteurs, les publications scientifiques, les brevets, etc.

27. La comparaison des indicateurs du World Economic Forum entre 2010 et 2018 n'a pas pu être présentée dans la mesure où l'échelle de l'indice a été modifiée et est passée de 0 à 100 (à la place de 0 à 5).

28. Cet indicateur "Obtention de prêts" évalue (i) la protection juridique des emprunteurs et des prêteurs, (ii) l'existence de certaines me-

sures qui facilitent les prêts au niveau des lois portant sur le nantissement et la faillite et (iii) la couverture, l'étendue et l'accessibilité des informations sur le crédit disponible à travers les agences d'évaluation du crédit.

29. "La protection des investisseurs" évalue le niveau de protection des investisseurs minoritaires en cas de conflits d'intérêt et les droits des actionnaires dans la gouvernance d'entreprise.

30. L'indicateur "Règlement de l'insolvabilité" étudie les délais, le coût et le résultat des procédures d'insolvabilité pour les entreprises nationales et la solidité du cadre juridique applicable aux procédures de liquidation et de redressement judiciaire.

Pour plus de détails concernant ces différents indicateurs qui composent l'Indice sur la Facilité à Faire des Affaires, voir la méthodologie sur le site du Doing Business (<http://www.doingbusiness.org/en/methodology>) qui explique également comment sont obtenues les informations.

31. Cet indicateur comprend la part de l'emploi dans les services hautement qualifiés (dans la force de travail), la proportion d'entreprises qui prévoient des programmes de formation, la part de dépenses en recherche et développement dans le PIB et la part des femmes hautement qualifiées dans le total de l'emploi féminin.

Pour plus de détails sur les indicateurs qui composent le Global Competitiveness Index et le Global Innovation Index, voir la méthodologie dans leur rapport respectif (<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/> <https://www.wipo.int/publications/fr/details.jsp?id=4330>)

32. Enterprise Surveys (<http://www.enterprisesurveys.org>). Concernant la région Med, ces enquêtes sont disponibles pour l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Palestine, la Tunisie et la Turquie.

33. Ce constat du manque de continuum dans le financement des start up a été exprimé par

des participants au panel de playdoyer Next Society du 26 Février 2019 à Tunis auquel Fe-mise participait.

34. Ce point a également été soulevé au cours de ce panel de plaidoyer (Tunis, 26 Février 2019). Le constat est que la capacité des entrepreneurs est plus importante après des échecs.

35. Tarik Aguizoul (2010), Les entreprises familiale marocaines : au-delà du cliché, North African Business Development Forum, 22 Novembre 2010, Barcelone.

36. Pour ces auteurs, il s'agit d'ailleurs de l'un des deux principaux facteurs explicatifs du mécontentement populaire déclencheur des soulèvements arabes de 2011, le second facteur étant le démantèlement de l'Etat.

37. Comme c'est encore le cas d'ailleurs en Algérie.

38. Diwan et Schiffbauer (2018), pp. 19.

39. En faisant le choix de ne considérer que les entreprises en lien avec la famille Ben Ali, le nombre d'entreprises connectées dans cette analyse est largement sous-estimé. Précisons aussi que ces auteurs ont montré que les entreprises connectées sont généralement les plus grandes du pays.

40. Ce cadre théorique montre que l'innovation permet aux entreprises d'augmenter leur profit en réduisant leur prix et en augmentant leur part de marché. Ces rentes obtenues grâce à l'innovation, sont d'autant plus importantes que les produits sont substituables à ceux des entreprises concurrentes dans leur secteur et que les coûts fixes de ces concurrents sont proches de leur propre coût fixe.

41. L'auteur de cet article est Hafid Benmarzouq (militant associatif).

42. On ne dispose que d'analyses sectorielles que l'on a citées plus haut. En matière d'évaluation empirique, des auteurs ont cherché à estimer la "surcôte" de la valeur boursière des firmes directement liée à la perception de la capacité des entreprises connectées à capturer les rentes (Acemoglu, Hassan et Ta-

houn, 2018 ; Diwan et Haidar, 2017). Ce type d'analyse ne donne pas d'information à proprement parler sur le coût économique de ce capitalisme de copinage mais apporte des preuves supplémentaires de son existence.

43. La prise en main de l'économie par les militaires en Egypte ne va pas dans le bon sens. On peut seulement espérer que leur objectif soit le développement du pays à long terme et non les intérêts financiers à court terme d'une élite.

44. Selon Zine (2016), "cette lutte contre la corruption en Tunisie a eu pour conséquence d'inciter les fonctionnaires à ne pas assumer, voire fuir leurs responsabilités. Les signatures qui engagent le service sont transmises au supérieur hiérarchique qui lui-même les transmet à son directeur, etc. Par voie de conséquence, c'est le Cabinet du Ministre, ou le Ministre lui-même, qui se trouve submergé par des courriers à signer tel que bon de commande ordinaire, réponse à un courrier ordinaire, etc. Dans le cadre du traitement d'un dossier, le fonctionnaire ne fait plus aucun effort d'interprétation, ne prend pas d'initiative, ne donne pas de conseils et ne fait pas de propositions pour résoudre un problème... La peur d'être taxé de corruption ou de connivence avec le citoyen, ou d'être poursuivi en justice à l'image de son collègue, hante le fonctionnaire."

Bibliographie

- Acemoglu, D., Hassan, T. and Tahoun, A. (2019), "The Power of the Street: Evidence from Egypt's Arab Spring", *The Review of Financial Studies*, vol. 31, Issue 1, pages 1-42.
- Adams, S. and Klobodu, E. (2017), «Capital flows and the distribution of income in sub-Saharan Africa», *Economic Analysis and Policy*, Elsevier, vol. 55(C), pages 169-178.
- Alfardo, L. and Charlton, A. (2009), "Intra-Industry Foreign Direct Investment", *American Economic Review*, 99:5, pages 2096-2119.

- Alfaro, L. (2016), «Gains from Foreign Direct Investment: Macro and Micro Approaches», *World Bank Economic Review*, World Bank Group, vol. 30(Supplement), pages 2-15.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. and Sayek, S. (2010), «Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages», *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 91(2), pages 242-256.
- Alfaro, L., Iñigue, M. and Ponce, P. (2017), «Foreign direct investment and economic growth in Latin America», *Economic Analysis and Policy*, vol. 56, pages 176-187.
- Alper, O. and Hommes, M. (2013), «Access to credit among micro, small, and medium enterprises», World Bank, Washington, DC.
- Amendolagine, V., Presbitero, Andrea F., Rabellotti, R. and Sanfilippo, M. (2019), «Local sourcing in developing countries: The role of foreign direct investments and global value chains», *World Development*, vol. 113, pages 73-88.
- Augier P., Dovis M. et Gasiorek, M. (2012), *The Business Environment and Moroccan Firm Productivity*, *Economics of Transition*, Volume 2, Issue 2, pp 369-399.
- Auriol, E. (2013), «Barriers to Formal Entrepreneurship in Developing Countries», World Bank, Washington, DC.
- Ayyagari, M., Demirguc-Kunt, A. and Maksimovic, V. (2015), «Are large firms born or made? evidence from developing countries», Policy Research Working Paper No. 7406, World Bank, Washington, D.C.
- Ayyagari, M., Juarros, P., Martinez Peria, M. and Singh, S. (2016), «Access to Finance and Job Growth: Firm-Level Evidence Across Developing Countries», Policy Research Working Paper No. 7604, World Bank, Washington, D.C.
- Bahar, D. (2017) «The middle Productivity Trap: Dynamic of Productivity Dispersion», CID Research Fellow and Graduate Student, Working Paper No. 87, Center for International Development at Harvard University.
- Bartelsman, E., Haltiwanger, J. and Scarpetta, S. (2013), «Cross-Country Differences in Productivity: The Role of Allocation and Selection», *American Economic review*, 103(1), pages 305-34.
- Belloumi, M. (2014), «The relationship between trade, FDI and economic growth in Tunisia: An application of the autoregressive distributed lag model», *Economic Systems*, Elsevier, vol. 38(2), pages 269-287.
- Bending, T., and Amin, M. and Betz, F. and Schweger, H. (2016), «What's Holding Back the Private Sector in MENA? Lessons from the enterprise survey», European Bank, European Investment Bank and World Bank Group.
- Bengoa, M. and Sanchez-Robles, B. (2003), «Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America», *European Journal of Political Economy*, Elsevier, vol. 19(3), pages 529-545.
- Besley, T. (2015), «Law, regulation, and the business climate: the nature and influence of the World Bank Doing Business project», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 29 (3), pages 99-120.
- Bloom, N., Mahajan, A., McKenzie D. and Roberts, J. (2010), «Why Do Firms in Developing Countries Have Low Productivity?», *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 100(2), pages 619-623.
- Boubekeur, A. (2013), «Rolling either way? Algerian entrepreneurs as both agents of change and means of preservation of the system», *The Journal of North African Studies*, vol. 18(3), pages 469-481.
- Bulman, D., and Eden, M. and Nguyen, H. (2017) «Transitioning from Low-Income Growth to High-Income Growth is there a Middle-Income Trap?», World Bank, Published in the *Journal of the Asia Pacific Economy*, 22 (1).
- Cadot, O., Fernandes, A., Gourdon, J. and Mattoo, A. (2015), «Are the Benefits of Ex-

- port Support Durable? Evidence from Tunisia", *Journal of International Economics*, vol. 97(2), Pages 310-324.
- Cammett, M. and Ishac, D. (2018), "The Political Economy of the Arab Uprisings", Routledge.
- Chekir, H. and Ishac, D. (2015), "Crony capitalism in Egypt", *Journal of Globalization and Development*, vol. 5(2), pages 177-211.
- Cirera, X. and Maloney, W. (2017) "The innovation Paradox: Developing-Country Capabilities and the Unrealized Promise of Technological Catch-up", The world Bank Group.
- Commission Européenne (2008), *Information Society and Media, Encouraging Innovation-Friendly Procurement in eHealth*, Report.
- Crespo, N. and Fontoura, M. (2007), «Determinant Factors of FDI Spillovers – What Do We Really Know?», *World Development*, Elsevier, vol. 35(3), pages 410-425.
- Deaken, A. (2015), "Foreign Direct Investment and Economic Growth: A real relationship or Wishful thinking?", *Economic Modelling*, pages 200- 213.
- Desbordes, R. and Wei, S. (2017), «The effects of financial development on foreign direct investment», *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 127(C), pages 153-168.
- Devarajan, S., Easterly, W. and Pack, H. (2002), «Low Investment is Not the Constraint on African Development», Working Papers 13, Center for Global Development.
- Diebolt, C. and Faustine, P. (2013), «From Stagnation to Sustained Growth: The Role of Female Empowerment», *American Economic Review*, Vol. 103 (3), Pages 545-49.
- Diwan, I. and Haidar, J. (2017), "Do political Connections Reduce Job Creation? Evidence from Lebanon", CID Research Fellow and Graduate Student, Working paper No. 70, Center for International Development at Harvard University.
- Diwan, I., and Schiffbauer, M. (2018), "Private banking and crony capitalism in Egypt", *Business and Politics*, 20(3), pages 390-409.
- Diwan, I., Keefer, P. and Schiffbauer, M. (2016), "Pyramid Capitalism: Cronyism, Regulation, and Employment Growth in Egypt", Inter-American Development Bank, Institutions for Development Sector, IDB Working Paper No. 739.
- Edler, J. et Georgiou, L. (2007), *Public Procurement and Innovation : Resurrecting the Demand Side*, *Research Policy*, 36, pp. 949-63.
- Eichengreen, B., Park, D. et Shin, K. (2013), *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap*, NBER Working Paper, N° 18673, Cambridge, MA.
- Gill, I. et H. Kharas, (2007), *An East Asia Renaissance: Ideas for Economic Growth*, World Bank, Washington, DC.
- Gill, I. et H. Kharas, (2015), *The Middle-Income Trap Turns Ten*, Policy Research Working Paper, World Bank, Washington, DC.
- Goedhuys, M., Mohnen, P. and Taha, T. (2016). "Corruption, innovation and firm growth: firm-level evidence from Egypt and Tunisia". *Eurasian Business Review*.
- Gui-Diby, S. and Renard, M. (2015), "Foreign direct investment inflows and the industrialisation of African Countries", *World Development*, Vol. 74, pages 43-57.
- Herzer, D. (2012), "How Does Foreign Direct Investment Really Affect Developing Countries' Growth?", *Review of International Economics*, 20(2), pages 396-414.
- Iamsiraroj, S. (2016), «The foreign direct investment–economic growth nexus», *International Review of Economics & Finance*, Elsevier, vol. 42(C), pages 116-133.
- International Bank for Reconstruction and Development & World Bank (2010), *Innovation Policy. A Guide for Developing Countries*, Washinton, DC.
- International Monetary Fund (2016), *Investment and Growth in the Arab World: A Scoping Note*, Annual Meeting of Arab Finance Ministers, April.
- Kienle, E. (2001), *A Grand Delusion: Demo-*

- craty and Economic Reform in Egypt, London, I.B. Tauris.
- Krueger, A. (1995), *Policy Lessons from Development Experience since the Second World War*, in *Handbook of development Economics*, Volume III, Ed. J. Behrman and T.N. Srinivasan, Elsevier Science.
- Lautier, M. et Moreaub F. (2012), *Domestic Investment and FDI in Developing Countries: The Missing Link*, *Journal of Economic Development*, 37(3), pp. 1-23.
- Makiela, K. and Ouattara, B. (2018), «Foreign direct investment and economic growth: Exploring the transmission channels», *Economic Modelling*, Elsevier, vol. 72(C), pages 296-305.
- Malikane, C. and Chitambara, P. (2018), «Foreign direct investment, productivity and the technology gap in African economies», *Journal of African Trade* 4, pages. 61-74.
- OECD/The European Commission/ETF (2014), *"SME Policy Index: The Mediterranean Middle East and North Africa 2014: Implementation of the Small Business Act for Europe"*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264218413-en>
- Rijkersa, B., Freund, C. and Nucifora, A. (2017), *"All in the family: State capture in Tunisia"* *Journal of Developments Economics*, 124, pages. 41-59.
- Schiffbauer, M., Sy, A. Hussain and S. Keefer, P. (2015), *"Jobs or Privileges: Unleashing the Employment Potential of the Middle East and North Africa"*, World Bank.
- Sfakianakis, J. (2004), *The Whales of the Nile: Networks, Business, and Bureaucrats During the Era of Privatization in Egypt*, in *"Networks of Privilege: Rethinking the Politics of Economic Reform in the Middle East"*, ed. S. Heydemann, New York, Palgrave Macmillan.
- Stevenson, L. (2013), *"Développement du secteur privé et des entreprises : favoriser la croissance au Moyen-Orient et en Afrique du Nord"*, Eska, IDRC.
- World Bank (2016), *"The little data book on private sector development 2016"*, Washington, D.C.
- World Bank (2015), *"Inégalités, soulèvements et conflits dans le monde arabe"*, Washington, D.C.
- World Bank (2014), *"La Révolution Inachevée : Créer des opportunités, des emplois de qualité et de la richesse pour tous les tunisiens"*, Washington, D.C.
- Zine, T. (2016), *"Administration tunisienne : l'urgence d'une réforme d'envergure"*, Institut Tunisien des Etudes Stratégiques.

CHAPITRE 3

Le rôle des Banques Centrales dans l'Amélioration du Climat des Affaires et l'Attractivité des Investissements Etrangers

Etude du Cas de la Tunisie et Expériences Comparées (Egypte, Jordanie, Maroc)

par Sami MOULEY

I. Introduction : éléments de contexte et exposé des motifs

Comme il a été montré dans le chapitre qui précède, les pays méditerranéens sont confrontés à certaines contraintes de croissance, l'offre de travail étant absorbée par le secteur informel avec des salaires très faibles. En même temps, la transition d'un modèle fondé uniquement sur l'augmentation des facteurs de production à un modèle basé davantage sur le progrès de la productivité, semble être nécessaire voire indéniable. Dans ce cadre, le développement futur reposera inéluctablement sur un rôle majeur du secteur privé.

Rappelons aussi que dans un contexte de prolifération des activités informelles, la dynamique du secteur privé dans les pays méditerranéens rencontre des blocages récurrents et des obstacles majeurs dans le climat des affaires. Ces obstacles à l'investissement et la compétitivité, vont des réglementations et contraintes administratives qui peuvent constituer un frein à l'entrepreneuriat, au développement et à l'internationalisation des entreprises, aux problèmes d'accès aux sources de financement, d'attractivité internationale pour les investissements et les entreprises étrangères et aux rigidités d'ordre réglementaire liées aux marchés de capitaux, auxquels s'ajoutent des retards en termes de qualité des institutions et de la gouvernance.

En même temps, les entreprises ayant des relations commerciales avec l'étranger accèdent difficilement à un système de couverture des risques de change et de taux d'intérêt, ce qui freine leur développement.

L'objet de ce chapitre est de montrer que les banques centrales jouent un rôle majeur dans la réforme du secteur privé, et peuvent contribuer à l'amélioration du climat des affaires et de l'attractivité des investissements étrangers dans les pays méditerranéens.

Le chapitre s'articulera de la manière suivante. D'abord, un focus sur les récentes actions de réformes menées par la Banque Centrale de Tunisie (BCT) sera fait, ainsi qu'une analyse des expériences menées par d'autres banques centrales de pays méditerranéens (Egypte, Jordanie, Maroc).

Six domaines d'intervention et défis majeurs seront déclinés à partir de ce premier travail :

- (i) la modulation du cadre opérationnel de conduite de la politique monétaire pour un meilleur concours du secteur bancaire au financement des investissements,
- (ii) la recherche de la stabilité financière et la gestion des crises systémiques,
- (iii) un réel engagement en faveur de l'inclusion financière des T-PME,
- (iv) un engagement international pour la mise en œuvre de réformes structurelles,
- (v) la flexibilité du taux de change pour une meilleure compétitivité du secteur privé et une résilience aux chocs externes,
- (vi) l'assouplissement de la réglementation des changes pour une optimisation de l'attractivité des entreprises étrangères et des capitaux internationaux.

II. Le rôle des banques centrales dans les réformes du secteur privé: focus sur le rôle de la Banque Centrale de Tunisie et expériences comparées de pays méditerranéens (Egypte, Jordanie, Maroc)

II.1. Premier défi : Modulations du cadre opérationnel de conduite de la politique monétaire pour un meilleur concours du secteur bancaire au financement des investissements

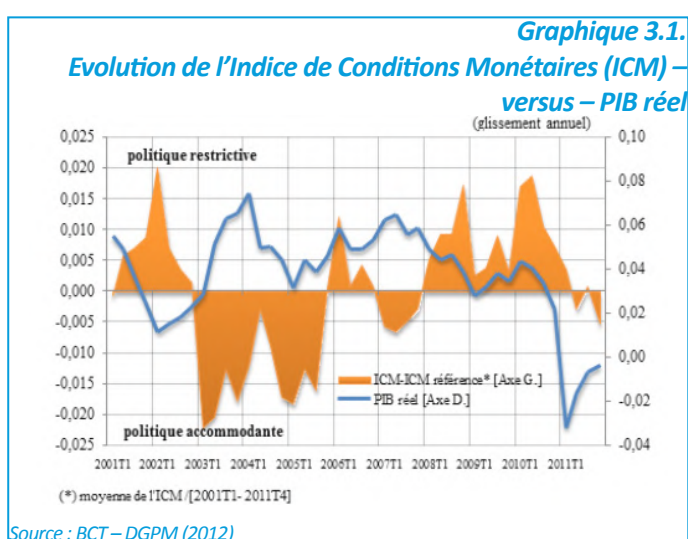
L'optimisation de l'accès des entreprises aux sources de financement a d'abord procédé par une surveillance de la liquidité structurelle du système bancaire et une meilleure gestion des risques de liquidité systémiques. En effet, au début de la période de transition, le système bancaire a été confronté en Tunisie à des risques avérés de crise systémique de liquidité, en raison de la décélération sans précédent des facteurs autonomes (forte hausse des billets et monnaies en circulation, suscitée par le comportement de thésaurisation des ménages, en concomitance avec le repli des actifs nets sur l'étranger en relation avec la baisse des avoirs nets en devises), passant de (+827 MDT) en moyenne sur la période 2006-2010 à (-2040 MDT) en 2011.

Pour gérer cette crise de liquidité, plusieurs actions de réformes ont été entreprises, allant de la mise en œuvre de mesures non conventionnelles de politique monétaire, à la moder-

nisation de son cadre opérationnel en vue d'un meilleur concours bancaire à l'économie, et d'autres réformes touchant la structure des taux d'intérêts.

Des mesures non-conventionnelles de politique monétaire

Des mesures non conventionnelles de politique monétaire ont été entreprises au début de la période de transition. C'est ainsi que



la BCT a, pour commencer, initié une stratégie de détente (Assouplissement) monétaire (Monetary Easing) durant toute l'année 2011. D'abord, au niveau du refinancement bancaire, avec des injections massives de liquidité sur le marché monétaire (Quantitative

Easing) à travers les mécanismes hebdomadaires d'appel d'offre [1]. Ensuite, au niveau des baisses sans précédents (Credit Easing), à la fois, du taux directeur de 100 points de base globalement (en deux temps de 50 points de base chacune) [2] et des réserves obligatoires de plus de 10% (de 12,5% à 2% sur les dé-

Tableau 3.1:
Evolution des facteurs autonomes de la liquidité bancaire

	Période d'avant-transition (2006-2010)						Période post- transition
	2006	2007	2008	2009	2010	Moyenne	2011
Billets et monnaies en circulation	-3745	-4021	-4414	-4916	-5485	-4516	-6716
Solde net des Adm. Pub.	154	175	-22	-132	-240	-13	26
Dont :							
Solde du compte courant du trésor	-428	-421	-542	-660	-663	-542	-540
Actifs nets sur l'étranger	5334	6974	8124	9859	10344	8127	7772
dont :							
Avoirs nets en devises	6799	8924	10264	12550	12963	10300	11098
Autres facteurs nets	-1662	-2795	-2588	-3221	-3586	-2771	-3122
Facteurs autonomes de la liquidité	81	333	1100	1590	1033	827	-2040

Source : A partir des données de la BCT.

pôts dont la durée est inférieure à 3 mois, de 1,5% à 0% sur les dépôts dont la durée est comprise entre 3 et 24 mois et de 1% à 0% sur les comptes spéciaux d'épargne).

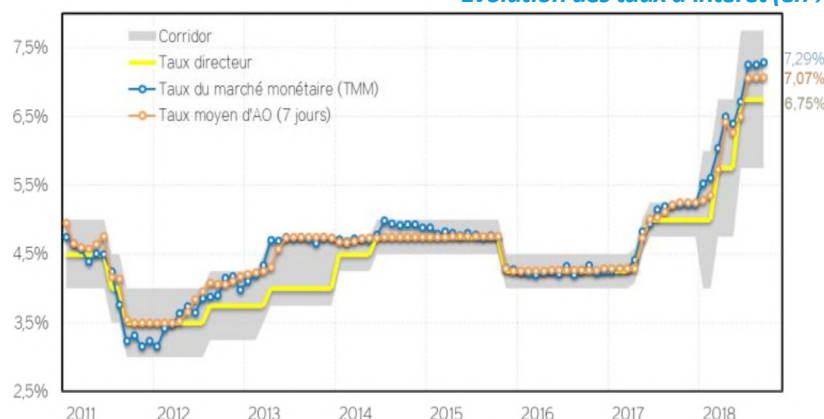
Aussi opportune que soit la stratégie de détente monétaire pour la gestion des risques de liquidité globale du système bancaire, elle s'est néanmoins avérée inadéquate dans la relance de l'activité. La reprise des tensions inflationnistes à partir de la première moitié de l'année 2012 a imposé un resserrement de la politique monétaire, qui s'est toutefois mis en place de façon progressive.

Une gestion prudente des stratégies de sorties des mesures non conventionnelles

Un resserrement de la politique monétaire (Monetary Tightening) pour briser la chronique des tensions inflationnistes, qui ont revêtu depuis le mois d'août 2012 un caractère global et structurel, a été entamé avec une série de modulations progressives.

D'abord, avec la décision de la BCT de relever de 25 points de base le taux d'intérêt directeur, pour le porter à 3,75%. Ensuite, avec l'abandon graduel de la politique du « full allotment » (qui consiste à refinancer la totalité des besoins de liquidité des banques), en recalibrant ses opérations de refinancement sur la base de ses propres prévisions des besoins de liquidité des banques. Une autre série de mesures complémentaires de resserrement de la politique monétaire a également été initiée.

Graphique 3.2.
Evolution des taux d'intérêt (en %)

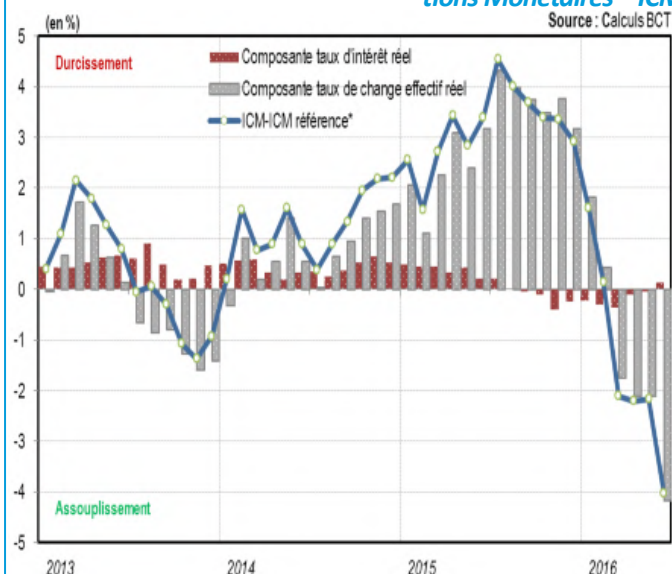


Source : BCT (2018)

La remontée des taux d'intérêt s'est en effet poursuivie progressivement jusqu'à atteindre en juin 2018 le niveau de 6,75% [3].

De même, dans le cadre de sa qualité de prêteur de dernier ressort, la BCT a mis en place un dispositif de facilitation de liquidité d'urgence destinée uniquement aux banques solvables mais temporairement illiquides, accompagnée de l'instauration d'un dispositif de décote de garanties pour les créances éligibles aux opérations de refinancement.

Graphique 3.3.
Sorties des mesures non-conventionnelles (Indice de Conditions Monétaires – ICM)



Source : BCT – DGPM (2016)

Modernisation des instruments de politique monétaire en vue d'un meilleur concours bancaire à l'économie

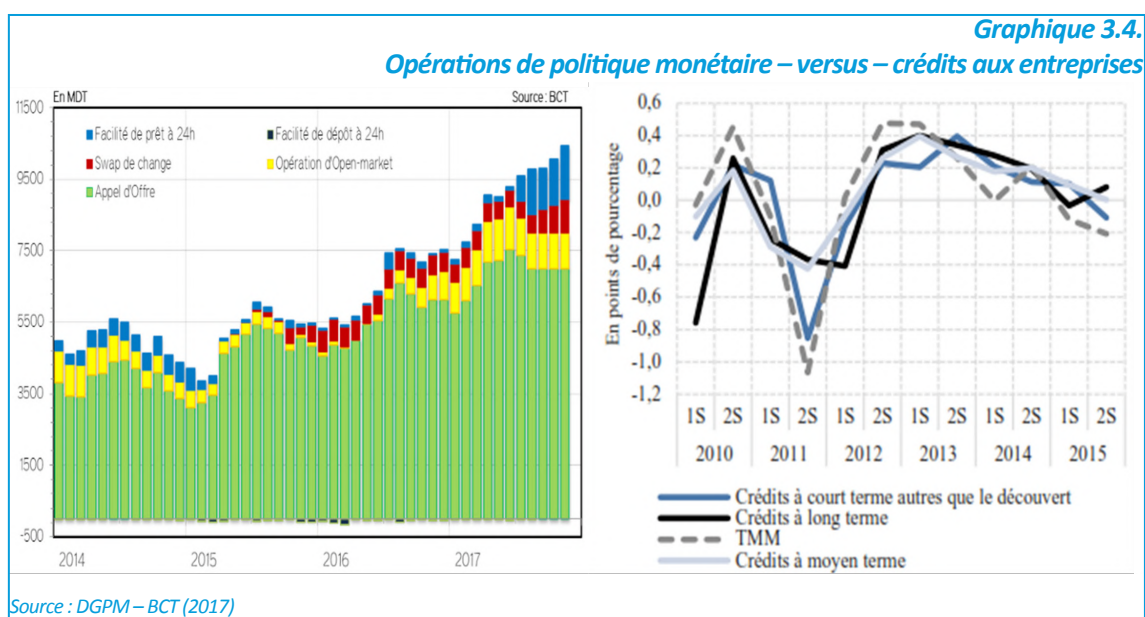
La réglementation des financements bancaires était une source d'exclusion des Petites et Moyennes Entreprises (PME) en matière d'octroi des crédits. En effet, la circulaire BCT N°87-47 du 23 décembre 1987, qui réglementait les conditions d'octroi des crédits bancaires de gestion ainsi que les cotes d'engagements par signature rentrant dans le cadre de l'activité courante des clients PME (professionnels et grandes entreprises), conditionnait le volume maximal des crédits d'exploitation qui leur sont accordés à un plafond de seulement 1 mois de chiffre d'affaire (et de 15 jours pour celles qui opèrent dans les secteurs du commerce et des services). Pour pallier à ces insuffisances, un réaménagement a été introduit en la matière en août 2016 avec le Tunibor comme indice de référence pour les transactions sur le marché monétaire en dinar.

Ce nouveau benchmark pour la rémunération des dépôts et des crédits bancaires, en sus du taux moyen mensuel du marché monétaire (TMM), et qui constitue une contribution au développement du marché monétaire, a per-

mis l'émergence de nouvelles références de taux courts au-delà du jour le jour, ce qui permettra à terme de renforcer la concurrence bancaire, et sera de nature à favoriser l'assouplissement des conditions d'octroi des crédits bancaires aux PME.

Dans le même ordre d'idée, la circulaire aux banques N°2017-02, en date du 10 mars 2017, a introduit un nouveau manuel des opérations de politique monétaire pour s'adapter à la loi 2016-35 d'avril 2016 portant nouveaux statuts de la BCT [4]. Outre les opérations d'appel d'offre, la diversification des autres opérations de politique monétaire a permis de réduire les tensions sur la liquidité bancaire, d'améliorer le mécanisme de transmission des impulsions de la politique monétaire par le canal du taux d'intérêt et de réallouer les ressources des banques en faveur des crédits à moyen-long terme aux entreprises (graphiques 3.4 et 3.4.bis).

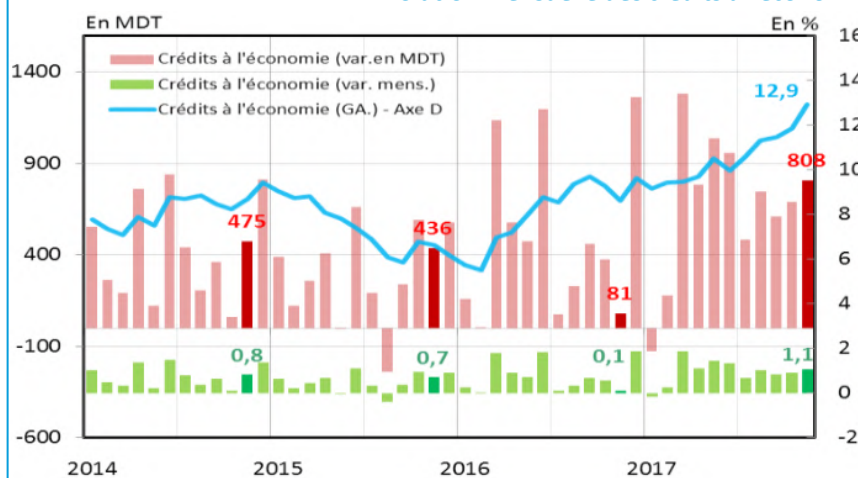
D'ailleurs, les crédits aux professionnels ont progressé de 61% sur les dix premiers mois de 2017, par rapport à la même période de l'année précédente, tirés principalement par une hausse significative des crédits de court terme (graphique 3.5).



Une des dernières nouveautés introduites en 2018 concerne également les modalités opérationnelles visant au renforcement de l'intervention de la BCT sur le marché monétaire à travers un meilleur ciblage du refinancement pour soutenir davantage l'investissement et les secteurs productifs. C'est à ce titre qu'en novembre 2018, la BCT a mis en place un nouvel instrument de refinancement à plus long terme d'une durée de six mois afin de mieux orienter les crédits bancaires vers le financement de l'investissement dans le secteur réel (et d'encadrer de plus en plus les crédits aux particuliers). Ce guichet de refinancement est destiné aux banques qui accordent des crédits à moyen et long terme pour le financement des projets d'investissement dans les secteurs productifs.

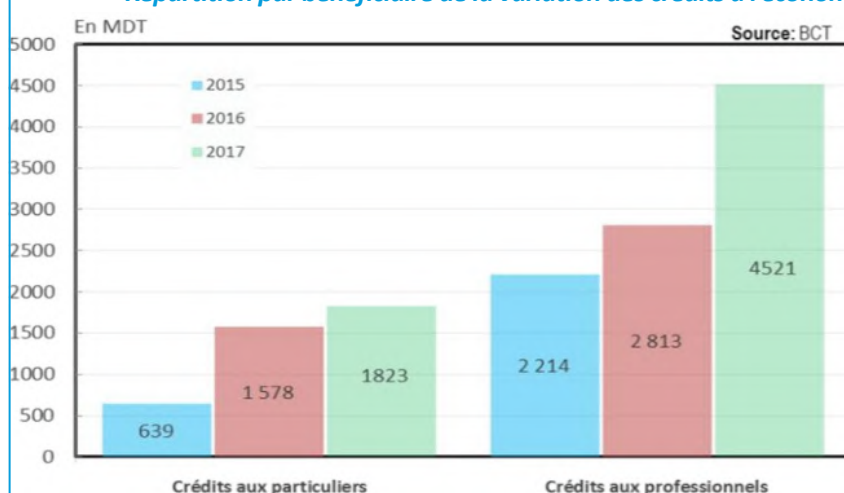
La mise en œuvre des opérations de refinancement est assurée par voie d'adjudication sous forme d'opérations de cession temporaire telles que prévues par la circulaire aux banques N°2017-02 relative à la mise en œuvre de la politique monétaire. Selon cette circulaire, les collatéraux éligibles intègrent désormais les crédits à moyen et long terme accordés par les banques pour le financement de projets d'investissement de création et/ou d'extension et dont l'ancienneté ne dépasse pas 2 ans à compter de la date de déblocage. Enfin, une meilleure dynamisation du financement interbancaire sur le marché monétaire en dinar a aussi été impulsée dans le cadre de

Graphique 3.4bis.
Evolution mensuelle des crédits à l'économie



Source : DGPM – BCT (2017)

Graphique 3.5
Répartition par bénéficiaire de la variation des crédits à l'économie



Source : DGPM – BCT (2017)

la circulaire de la BCT N°2018-12 du 28 Novembre 2018.

Les réformes du cadre de conduite et des instruments de politique monétaire en Tunisie, analysées auparavant, se sont en fait juxtaposées à plusieurs actions de modernisation de la supervision microprudentielle pour un contrôle efficace des risques bancaires, qu'il s'agisse des évolutions en matière : (i) de gestion du risque de liquidité, (ii) d'exigences prudentielles de fonds propres, (iii) de concentration et de division des risques, (iv) d'exigences de classification et de provisionnement

des créances, et (v) de gestion du risque de liquidité [5]

Réforme de la réglementation sur les taux d'intérêt excessifs

Le rationnement des crédits aux PME est imputable à la réglementation actuelle contraignante des taux d'intérêt excessifs (ou taux d'usure) qui est régie par la loi N°99-64 du 15 juillet 1999, telle que modifiée et complétée par la loi N°2008-56 du 4 août 2008. Ce dispositif de plafonnement des taux d'intérêt des crédits consentis par les établissements financiers et les commerçants, stipule qu'un prêt consenti à un taux d'intérêt excessif est un prêt conventionnel consenti à un taux d'intérêt effectif global (TEG) qui excède, au moment où il est consenti, de plus du cinquième [6] (plus du tiers auparavant [7]) le taux d'intérêt effectif moyen (TEM) pratiqué au cours du semestre précédent par les banques et les établissements financiers

pour l'ensemble des catégories de crédits et pour l'ensemble des établissements [8].

Il en ressort que les taux effectifs moyens (et leurs correspondants en taux excessifs) par nature de crédit sont nettement plus élevés pour les entreprises en matière de crédit à moyen et long terme, et pour les particuliers, en matière de crédits à la consommation. Le caractère excessif des coûts d'emprunts à moyens et long terme explique d'ailleurs qu'en dépit de la surbanarisation du système de financement en Tunisie, les concours bancaires aux secteurs productifs sont limités à des crédits de court terme.

Quand bien même le seuil du taux d'intérêt excessif (taux d'usure) en Tunisie est élevé, notamment pour les crédits à moyen et long terme, avec une moyenne de (9,75%) au cours du deuxième semestre de 2018, il demeure néanmoins plus faible que celui pratiqué par exemple au Maroc (14,3%).

Tableau 3.2.
Taux d'intérêt effectifs moyens (TEM)
(en %)

Catégorie des concours	2016		2017		2018
	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre	1 ^{ère} semestre
1) Crédits à court terme, découverts non compris	6,56	6,61	6,64	7,20	7,76
2) Découverts matérialisés ou non par des effets	8,58	8,60	8,66	8,97	9,42
3) Crédits à la consommation	8,67	8,64	8,45	9,06	9,44
4) Crédits à moyen terme	7,00	7,14	7,15	7,56	8,16
5) Crédits à long terme	7,03	6,92	7,04	7,66	8,07
6) Crédits pour le financement de l'habitat *	7,74	7,63	7,64	8,20	8,46
7) Leasing mobiliers et immobiliers	10,16	10,03	9,75	9,89	10,19
8) Affacturage	8,17	8,26	8,19	8,64	9,49

Source : BCT et Ministère des Finances

Tableau 3.3.
Seuil des taux d'intérêt excessifs correspondants au TEM
(en %)

Catégorie des concours	2016	2017		2018	
	2 ^{ème} semestre	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre	1 ^{er} semestre	2 ^{er} semestre
1) Crédits à court terme, découverts non compris	7,87	7,93	7,96	8,64	9,31
2) Découverts matérialisés ou non par des effets	10,29	10,32	10,39	10,76	11,30
3) Crédits à la consommation	10,40	10,36	10,14	10,87	11,32
4) Crédits à moyen terme	8,40	8,56	8,58	9,07	9,79
5) Crédits à long terme	8,43	8,30	8,44	9,19	9,68
6) Crédits pour le financement de l'habitat *	9,28	9,15	9,16	9,84	10,15
7) Leasing mobiliers et immobiliers	12,19	12,03	11,70	11,86	12,22
8) Affacturage	9,80	9,91	9,82	10,36	11,38

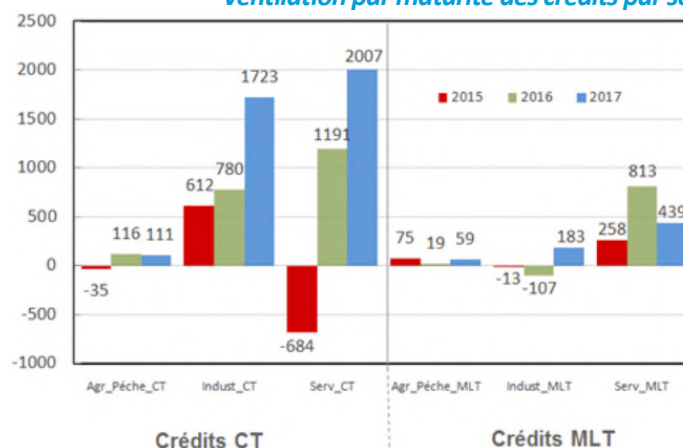
Source : BCT et Ministère des Finances

Le dispositif en question a été initialement prévu en guise de protection des emprunteurs bancaires contre tout excès au niveau des conditions de financement, et contre des comportements potentiels de concurrence déloyale entre les banques. Néanmoins, les plafonds imposés des taux d'usure ont contribué à encore restreindre la concurrence bancaire, ont constitué des obstacles à l'accès aux sources de financement bancaire et surtout n'ont pas été de nature à inciter les banques à mieux tarifier leurs crédits en fonction de niveaux de risques différenciés (par nature d'emprunteurs et par maturité). Comme souligné auparavant, ces plafonds ont en plus favorisé les crédits à court-terme aux dépens des crédits à moyen et long terme.

Aussi, cette réglementation des taux d'intérêt excessifs est devenue une source d'obstacles à l'accès aux sources de financement bancaire parce qu'elle s'applique par catégorie de crédit et non par type d'emprunteur. La réglementation a en effet introduit une inéquité vis-à-vis, notamment, des professionnels (artisans, professions libérales), commerçants ou jeunes diplômés cherchant à créer leurs entreprises et qui, par définition, sont à même d'évaluer leurs risques mais qui, à défaut des garanties demandées par les banques, ne peuvent pas avoir accès au financement en raison du plafonnement. La réglementation plafonnant les taux d'intérêt de manière très uniforme (i) limite l'accès à certains clients « bancables », (ii) sans toutefois garantir qu'elle remplit pleinement son objectif de protection des populations vulnérables.

C'est la raison pour laquelle la BCT a entamé une réforme d'assouplissement de la loi sur les taux excessifs accompagnée de l'instauration d'un bureau de crédit privé, la modernisation

Graphique 3.6
Ventilation par maturité des crédits par secteurs



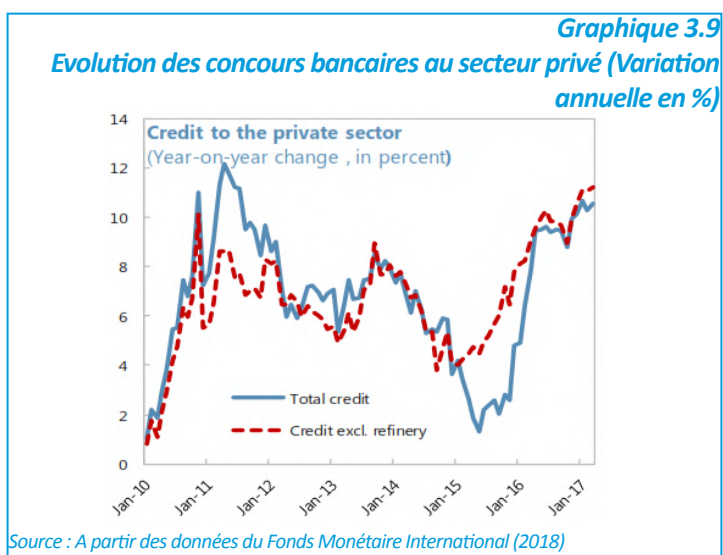
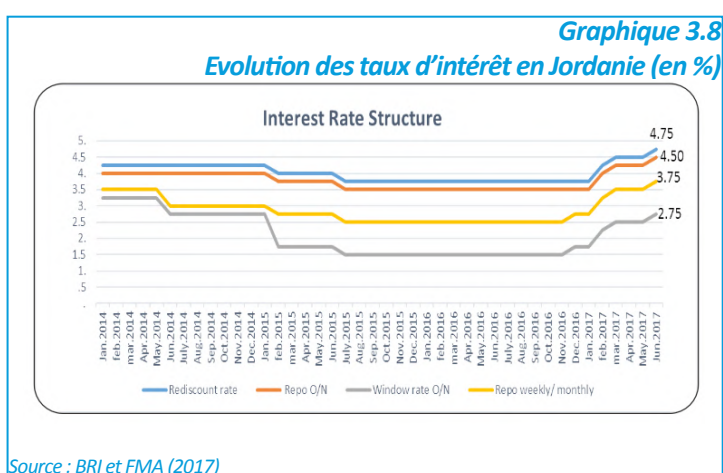
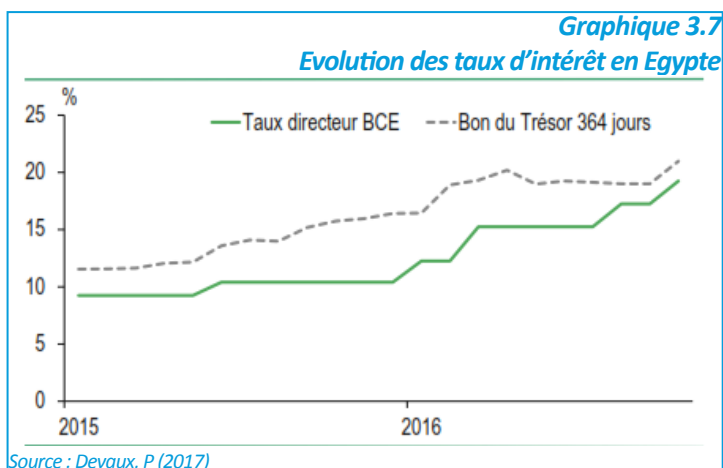
Source : DGPM – BCT (2017)

de la centrale des risques et surtout l'incitation pour la mise en place par les banques d'outil de mesure et de pricing de leurs risques à travers une circulaire, aux banques et aux établissements financiers N°2016-06, relative au système de notation des contreparties.

Focus sur les pays comparateurs

Au niveau de la conduite de la politique monétaire, seule la Banque Centrale d'Égypte (BCE) a pu opter pour une politique monétaire accommodante durant la dernière période en adoptant, comme en Tunisie, un durcissement des conditions monétaires. En effet, le taux directeur a augmenté depuis septembre 2016 de 885 points de base pour atteindre 19,25%. Cette hausse répond principalement à un double objectif de lutte contre les pressions inflationnistes et, surtout, de poursuite de l'amélioration de la liquidité en devises du système bancaire en attirant les devises qui restent en dehors du système bancaire officiel vers les dépôts bancaires dont la rémunération augmente [9].

En outre, et à la suite de l'adoption par la BCE d'un régime de taux de change flottant [10], l'instrument du taux d'intérêt est devenu la principale ancre nominale de la politique monétaire pour un objectif de stabilité des prix. Un programme de transition vers un régime de ciblage de l'inflation a ainsi été mis en place en



2018 afin de limiter la volatilité du cycle économique et ancrer les anticipations d'inflation.

La même stratégie de détente monétaire a été conduite par la Banque Centrale de Jordanie (BCJ). En effet, l'économie jordanienne a affiché

depuis août 2013 des évolutions positives de ses fondamentaux et un niveau soutenable d'inflation anticipée qui s'est accompagné d'une augmentation de l'attractivité du dinar jordanien, une amélioration significative du compte courant et une croissance des réserves de change. Dans ce contexte favorable, la BCJ a diminué les taux d'intérêt de tous ses instruments de politique monétaire à quatre reprises en 2013 et 2014 de 125 points de base, puis en 2015 de 50 points de base, passant de 3,5% à 1,75%, avec une dernière correction à la hausse en mai 2017 de 100 points de base pour atteindre 2,75%. De même, une révision du cadre opérationnel de conduite de la politique monétaire a été adoptée en février 2015, en introduisant le taux principal de la BCJ comme principal taux de référence. Ces mesures d'assouplissement ont été motivées par l'optimisation des conditions d'accès au financement bancaire des PME Jordaniennes qui ont bénéficié, en plus, d'un programme de refinancement additionnel préférentiel avec ciblage sectoriel (industrie, tourisme, agriculture, énergie renouvelable et technologie de l'information), d'un montant de 1,1 milliards de dinars jordaniens (soit 5% des facilités directes accordées par les banques). En conséquence, les concours bancaires à l'économie ont augmenté.

Avec une décélération de son taux directeur, la Banque Centrale du Maroc (Bank El Maghrib – BAM) a aussi maintenu sa stratégie de politique monétaire accommodante face à une inflation maîtrisée. L'inflation moyenne pour les cinq derniers mois de 2018 était d'environ 1% en glissement annuel, en raison de la baisse des prix des produits alimen-

taires. Depuis que la BAM a abaissé son taux directeur à 2,25% en mars 2016, les taux débiteurs ont aussi diminué.

Il s'en est suivi un redressement de la croissance des crédits au secteur privé durant la deuxième moitié de l'année 2018, après une décélération due à la contraction de la mobilisation des dépôts bancaires.

II.2. Deuxième défi : La stabilité financière et la gestion des crises systémiques

Une nouvelle loi bancaire orientée vers la protection efficace des déposants

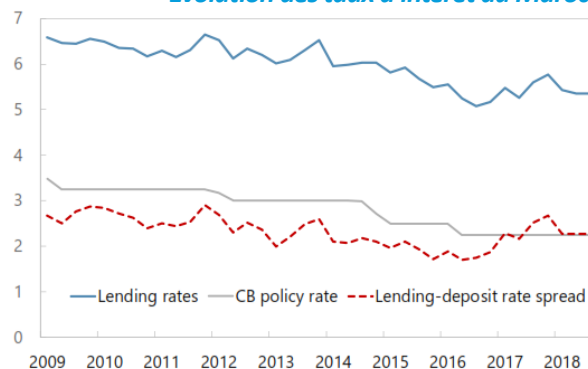
Instituée par la loi N°2016-48 de juillet 2016, la nouvelle loi bancaire a introduit un fonds de garantie des dépôts bancaires dont les objectifs sont :

- (i) L'instauration d'un filet de sécurité en vue d'empêcher l'effet de contagion d'une banque en difficulté sur le système bancaire en procédant à une indemnisation rapide des déposants,
- (ii) La création du fonds national de garantie des dépôts bancaires sous la forme d'un établissement public doté de la personnalité juridique et de l'autonomie financière et administrative [11],
- (iii) L'option pour un fonds de garantie des dépôts bancaires sous la forme d'un « Pay Box plus » chargé d'indemniser les déposants en cas d'indisponibilité de leurs dépôts et de contribuer à la stabilité financière en accordant à une banque en difficulté le financement nécessaire dans le cadre d'un plan de résolution,
- (iv) La définition du mode d'intervention du Fonds de garantie des dépôts bancaires dans le plan de résolution,
- (v) La définition de la politique du Fonds de garantie des dépôts bancaires en matière de placement basée sur des règles qui garantissent la

sécurité des ressources,

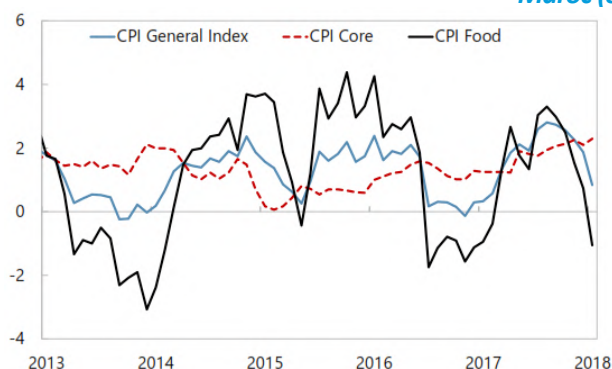
- (vi) La définition des dépôts éligibles à l'indemnisation. Ces dispositifs s'ajoutent en fait à la reformulation de la mission de la BCT en tant que prêteur en dernier ressort [12].

Graphique 3.10
Evolution des taux d'intérêt au Maroc (en %)



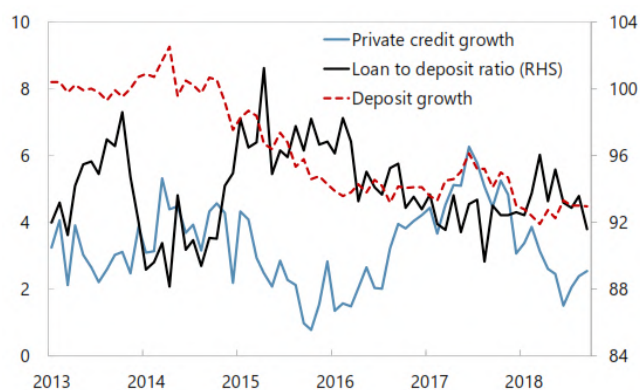
Source : A partir des données du Fonds Monétaire International (2018)

Graphique 3.11
Evolution de l'inflation globale et de l'inflation sous-jacente au Maroc (en %)



Source : A partir des données du Fonds Monétaire International (2018)

Graphique 3.12
Evolution des concours bancaires – VS – mobilisation des dépôts (en %)



Source : A partir des données du Fonds Monétaire International (2018)

De plus, dans la perspective de la reformulation de sa mission de prêteur en dernier ressort, la BCT a mis en place, depuis juin 2014, un dispositif de gestion systémique de la liquidité, en instaurant une facilité de liquidité d'urgence destinée uniquement aux banques solvables mais temporairement illiquides.

Dans le même ordre d'idées, et au niveau de la gestion de la liquidité systémique, l'instauration récente d'un dispositif de décote des garanties pour les créances éligibles aux opérations de refinancement a permis à la BCT de rationaliser ses injections massives de liquidité à des fins de refinancement.

Un dispositif de pilotage et de régulation macroprudentielle

La mise en œuvre d'une politique macroprudentielle a pour objet de prévenir l'apparition des déséquilibres financiers, en permettant notamment (i) de réduire les risques de contagion et d'atténuer les risques systémiques, et (ii) de renforcer la capacité d'absorption des chocs par les institutions financières. Les risques (et crises) systémiques sont définis comme étant des risques (crises) de perturbations dans le système financier susceptibles d'avoir de graves répercussions sur l'économie réelle.

La loi 2016-35 portant sur les nouveaux statuts de la BCT [13] a introduit un nouveau dispositif de pilotage et de régulation macroprudentielle qui reposera désormais sur l'implémentation d'indicateurs de solidité et de robustesse du système financier et sur le suivi des facteurs précoces de risque systémique. Dans le but de préserver la stabilité du système financier, cette loi autorise la BCT à intervenir auprès d'entités d'importance systémique en élargissant les instruments de politique monétaire à deux modulations non conventionnelles complémentaires :

(i) Une nouvelle forme de refinancement au titre de la facilité spécifique de prêt aux éta-

blissements financiers dont l'exposition au risque systémique pourrait affecter la stabilité financière (notamment les établissements bancaires exposés aux déficits des entreprises publiques) ;

(ii) Un élargissement des bénéficiaires des facilités de prêt de la BCT par l'option d'une intervention directe de financement d'entreprises non-financières, telles que le fonds nationaux de garantie de dépôts, dont les attributions et les modalités d'organisation ont été adoptées par la nouvelle loi bancaire [14].

Focus sur les pays comparateurs

Dans les autres pays méditerranéens, les banques centrales ont aussi élaboré des dispositifs de supervision macroprudentielle en vue de consolider la stabilité financière et gérer l'occurrence de crises systémiques [15]. L'expérience du Maroc est la plus ancienne avec la création en 2006, lors de la refonte de la loi relative aux établissements du crédit, de la commission de coordination des organes de supervision du secteur financier. Cette commission, présidée par le gouverneur de la Bank Al-Maghrib, est chargée notamment de coordonner les actions des instances de supervision (la Bank Al-Maghrib, l'administration chargée du contrôle des entreprises d'assurances et de réassurance et le conseil déontologique des valeurs mobilières).

En janvier 2015 fût promulguée une nouvelle loi relative aux établissements de crédit qui a changé la dénomination du comité de coordination pour devenir comité de coordination et de surveillance du risque systémique. Ce comité, qui a été élargi au ministère des finances, est désormais chargé d'assurer la surveillance macroprudentielle et la gestion des crises systémiques.

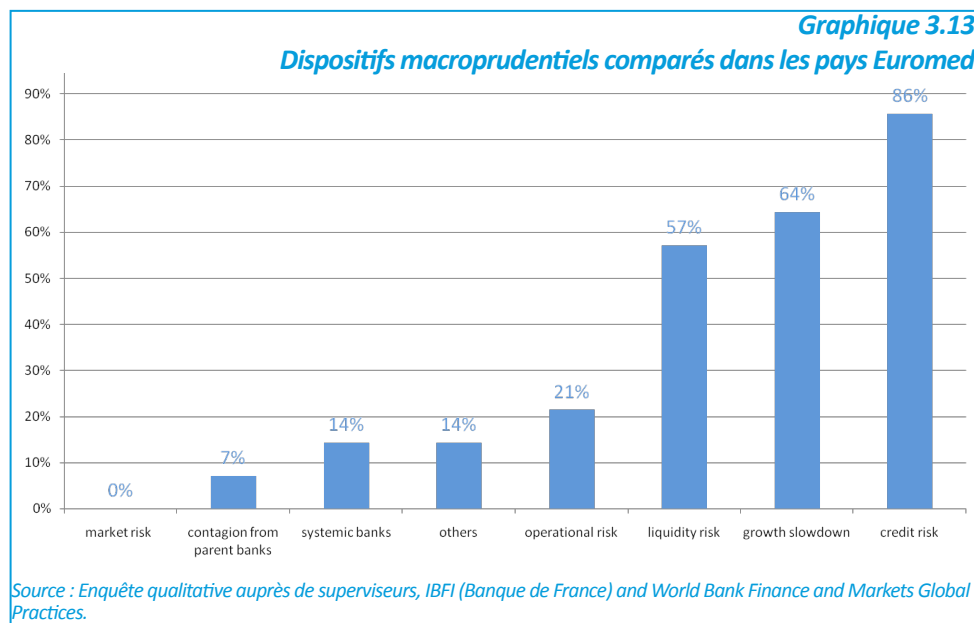
Une enquête récente sur les cadres opérationnels des dispositifs macroprudentiels et de stabilité financière mis en place par les banques centrales dans les pays méditerranéens [16] montre,

qu'en termes de perceptions, 86% des superviseurs des banques centrales des pays enquêtés [17] estiment que la mise en place de dispositifs macroprudentiels est motivée par la gestion du risque de crédit, et 21% par la gestion du risque opérationnel [18], alors que d'autres superviseurs la motivent par des risques macroprudentiels liés aux aléas conjoncturels (64%), des risques de liquidité systémique (57%), des risques de transformations des banques en entités systémiques (14%) [19] et d'autres risques de contagion systémique (7%).

II.3. Troisième défi : Un réel engagement en faveur de l'inclusion financière des T-PME

La croissance inclusive se heurte en Tunisie à de multiples obstacles. L'accès au financement est, entre autres, une contrainte majeure. Le relâchement de cette contrainte par une politique d'inclusion financière est alors crucial pour lutter contre l'exclusion économique, notamment dans les régions défavorisées. De même, lutter contre la faiblesse de l'inclusion financière en Tunisie et promouvoir un accès plus inclusif à la finance pourrait aussi contribuer à l'inclusion sociale. Ceci est d'autant plus important dans un contexte marqué par un taux de chômage de 15,3%, dont 32% parmi les jeunes diplômés.

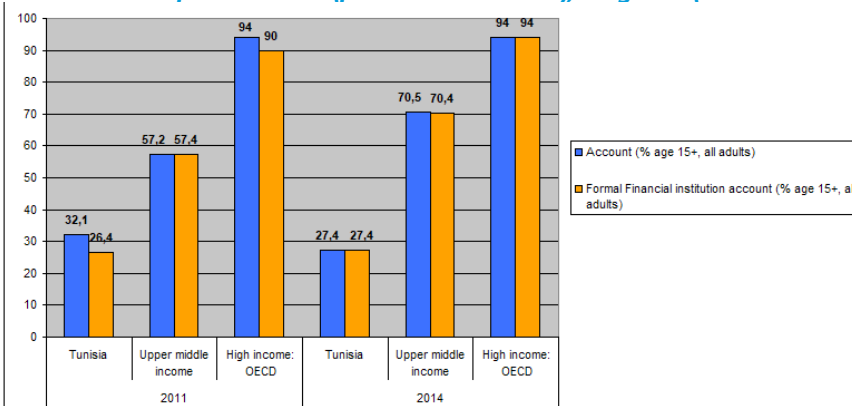
L'analyse comparée des profils de l'inclusion financière est déduite des enquêtes de la plateforme du Global Findex de la Banque Mondiale.



La dernière enquête de 2014, parue en 2015, se réfère conjointement au data book de l'inclusion financière [20] et aux données de l'inclusion financière globale (Global Financial Inclusion - Findex) [21] qui complètent celles de la précédente enquête de 2011 [22]. Elle montre que l'exclusion financière concerne en Tunisie les trois quarts de la population âgée de plus de quinze ans. En effet, 27,4% seulement déclarent en 2014 avoir un compte dans une institution formelle (32,1% dans l'enquête précédente de 2011), contre 70,5% dans les pays de même niveau de revenu (57,2% auparavant) et 94% dans les économies avancées de l'OCDE. A ce titre, la bancarisation a reculé de 4,7 points (graphique 3.14).

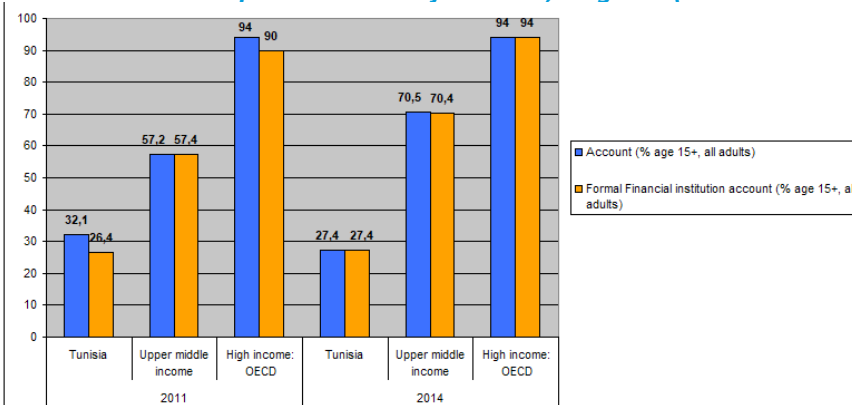
Il est aussi important de relever que les 40% les plus pauvres ont le plus de difficultés pour accéder à des services financiers formels puisque 17,2% seulement détiennent un compte dans une institution formelle. Les femmes, plus que les hommes, sont aussi concernées par ce phénomène d'exclusion puisque 20,7% seulement détiennent un compte dans une institution formelle contre 34,3% pour les hommes. Les difficultés d'accès aux produits d'épargne et aux emprunts sont plus accentuées en milieu rural qu'en milieu urbain. En milieu rural, 22,4% seulement de la population âgée de plus de

Graphique 3.14
Détention de comptes bancaires (pénétration bancaire), % âge 15+ (2014 - vs - 2011)



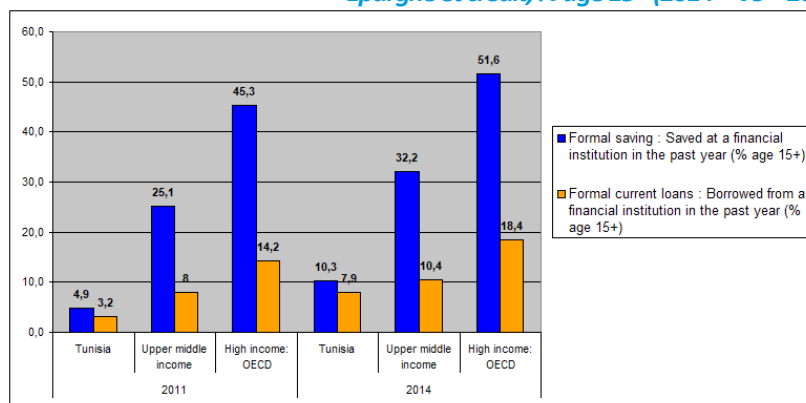
Source: Calculs Mouley, S (2017-a,b) à partir des données du World DataBank, Global Findex Survey and Database, World Bank.

Graphique 3.15
Accès aux comptes d'institutions financières, % âge 15+ (2014 – VS – 2011)



Source: Calculs Mouley, S (2017-a,b) à partir des données du World DataBank, Global Findex Survey and Database, World Bank.

Graphique 3.16
Epargne et crédit, % âge 15+ (2014 – VS – 2011)



Source: Calculs Mouley, S (2017-a,b) à partir des données du World DataBank, Global Findex Survey and Database, World Bank.

quinze ans détiennent un compte dans une institution formelle. D'une manière générale, et en comparaison à l'échelle des standards internationaux, les indicateurs d'inclusion financière pour les particuliers en Tunisie sont globalement en deçà des moyennes internationales, qu'il s'agisse des degrés de pénétration des comptes bancaires et d'accès aux comptes d'institutions financières (graphique 3.15) ou des détentions de comptes formels de crédits ou d'épargne (graphique 3.16).

A ce titre, la loi N°2016-35 du 25 Avril 2016 portant approbation des nouveaux statuts, prérogatives et organisation de la BCT a institué un observatoire d'inclusion financière (OIF) pour l'analyse, l'évaluation et le suivi des conditions d'accès aux sources de financement [23]. L'OIF assure notamment :

« (i) la collecte des données et des informations relatives à l'accès aux services financiers et leur exploitation et la mise en place à cette fin d'une base de données,

- (ii) le suivi de la qualité des services fournis par les établissements exerçant dans le secteur financier, notamment sur le plan de satisfaction des besoins de la clientèle,
- (iii) l'information et le renseignement sur les services et produits financiers et leur coût,
- (iv) l'établissement d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs permettant de mesurer le coût des services financiers et leur degré de satisfaction de la clientèle et le degré d'inclusion financière,
- (v) la prescription de recommandations aux établissements exerçant dans le secteur financier et aux médiateurs,
- (vi) l'examen des rapports des médiateurs bancaires et l'établissement d'un rapport annuel sur la médiation bancaire,
- (vii) la réalisation d'études sur les services financiers et leur qualité et l'organisation de consultations sectorielles à cet effet,
- (viii) l'assistance du gouvernement dans l'établissement des politiques et programmes visant à promouvoir le champ de l'inclusion financière ».

La création de l'observatoire s'inscrit dans une stratégie favorisant l'inclusion financière afin que le secteur financier puisse contribuer à une meilleure inclusion économique et sociale de la population et promouvoir le développement d'entreprises créatrices de valeur et d'emploi.

L'inclusion financière peut constituer un mécanisme majeur pour promouvoir la croissance économique et offrir un avenir meilleur à la population, surtout pour les Tunisiens à faible revenu. La Tunisie présente des opportunités en matière d'inclusion financière. Néanmoins, elle doit encore surmonter des obstacles d'ordre structurel et

à court terme, pour renforcer la pénétration des comptes bancaires, généraliser l'accès des particuliers aux services bancaires et financiers, mettre à profit et moderniser l'usage des moyens et services de paiements et lever les contraintes majeures d'accès des entreprises aux sources de financement.

Focus sur les pays comparateurs

A l'instar de la BCT, les banques centrales des pays comparateurs méditerranéens analysés ont aussi conscience de l'importance des questions d'accès au financement et, à ce titre, ont intensifié leurs efforts pour promouvoir l'inclusion financière.

La dernière enquête Findex de 2017 a en effet montré les retards qu'accusent encore l'Égypte et le Maroc en matière d'inclusion financière (tableau.4) relativement à la moyenne de la tranche supérieure des pays à revenus intermédiaires. Il en est de même pour la Jordanie selon les enquêtes de 2014 (graphique 3.17).

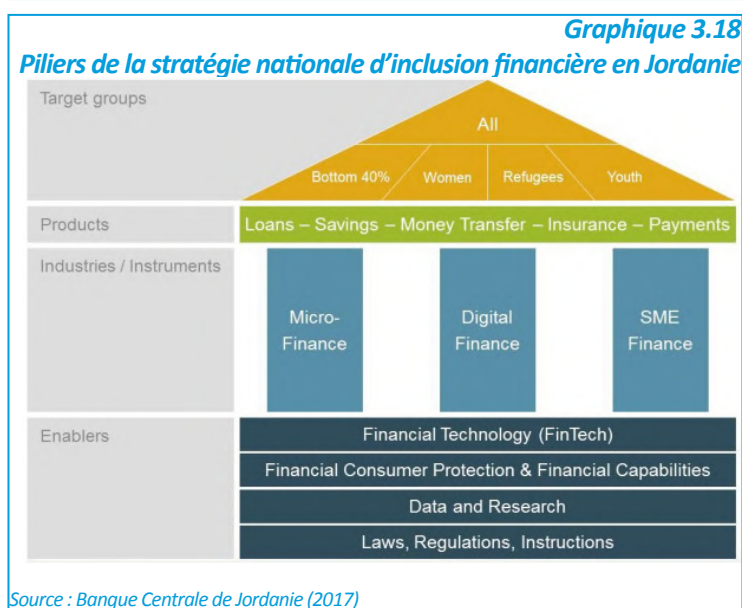
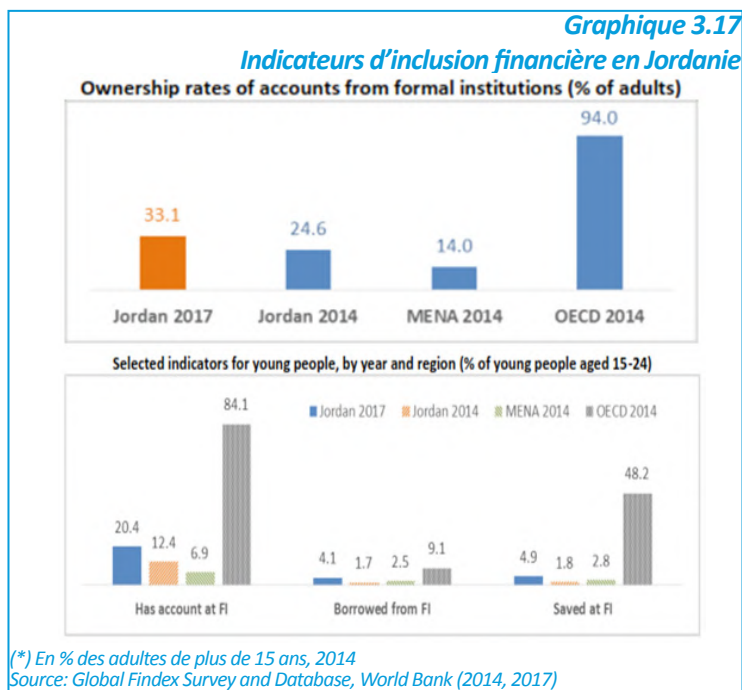
Dans ce cadre, la Banque Centrale d'Égypte (BCE) a lancé début 2016 une initiative visant à inciter les banques à réserver 20% de leur portefeuille de prêts aux PME, avec un taux d'intérêt ne devant pas excéder les 5% par an. L'Égypte a aussi lancé plusieurs autres initia-

Tableau 3.4

Indicateurs comparés d'inclusion financière en Égypte et au Maroc (*)

	Comparateurs pays		Comparateurs régionaux	
	Égypte	Maroc	Afrique du Nord	Tranche sup. des pays à revenus intermédiaires
Compte	32,8	28,6	34,7	73,1
Compte, femmes	27,0	16,8	26,0	69,3
Compte bancaire à accès numérique	1,3	1,2	3,8	30,0
Détention d'une carte de débit	24,8	21,1	25,4	58,8
Emprunt financière auprès d'une institution	6,3	2,6	5,4	9,9
Épargne financière auprès d'une institution	6,2	6,3	10,1	29,9

Source: Global Findex Survey and Database, World Bank (2017)



tives pour promouvoir l'inclusion financière, par exemple en améliorant la loi sur la faillite.

Au Maroc, un nouveau mécanisme en faveur de l'inclusion des T-PME a été introduit par la Bank El Maghrib dans le but de soutenir davantage leur accès au financement bancaire. C'est ainsi qu'en 2012, il a été décidé d'élargir le collatéral éligible aux opérations de politique monétaire aux effets représentatifs de créances privées sur les T-PME à travers un nouvel instrument de refinancement à terme plus long, les « prêts garantis ». Suite à

la persistance d'une conjoncture difficile et la poursuite de la décélération du crédit, un second programme de soutien a été mis en place à la fin de l'année 2013, qui permet aux banques de disposer chaque année d'avances de la Bank Al-Maghrib pour un montant égal au volume des crédits (hors promotion immobilière et professions libérales) qu'elles prévoient d'accorder aux T-PME. Elles peuvent, en outre, bénéficier d'un refinancement additionnel équivalent au volume des crédits octroyés aux T-PME exerçant dans le secteur de l'industrie ou dont la production est destinée à l'export. Ces avances sont allouées trimestriellement pour une durée d'un an. Dans le même ordre d'idée, la caisse centrale de garantie (CCG) a facilité l'accès aux services financiers en se portant garant des TPE, des PME et des particuliers à faible revenu. La garantie de la CCG a ainsi bénéficié à près de 18 000 T-PME sur la période 2013-2018.

Enfin, en Jordanie, une nouvelle stratégie nationale d'inclusion financière (SNIF) a été mise en place en 2018, dont les piliers reposent, entre autres, sur : (i) la microfinance, (ii) la finance digitale et l'accès au financement des PME.

II.4. Quatrième défi : Un engagement international pour la mise en œuvre de réformes structurelles

La BCT a procédé en juin 2013 à la conclusion avec le Fonds Monétaire International (FMI) d'un premier accord de confirmation à titre de précaution (Stand By Arrangement : SBA) d'une valeur de 2,7 milliards de dinars (1,75 milliards de dollars), adossé à un programme de deux

ans pour la mise en œuvre de réformes structurelles et la préservation de la stabilité macroéconomique. Les déblocages par tranche de cette ligne de crédit de précaution ont été conditionnés par la mise en œuvre d'un package de réformes établi selon un agenda de benchmark structurel. L'accord stand by (SBA) recouvre 39 repères structurels (structural benchmarks) d'actions de réformes, répartis sur quatre chantiers stratégiques, dont 28 ont été globalement accomplies sur la période 2013-2014 [24].

La BCT a par la suite sollicité en mai 2016 l'appui du FMI pour un mécanisme (facilité) élargi(e) de crédit (MEC) qui prévoit de mobiliser 2,9 milliards de dollars, adossé à un programme de quatre ans (2016-2020) dont l'objectif principal est de relancer la croissance afin de créer plus d'emplois et résorber le chômage, poursuivre des politiques macroéconomiques prudentes, réduire davantage la vulnérabilité de l'économie aux chocs exogènes et promouvoir un développement plus inclusif, d'autant plus que le contexte sécuritaire régional demeure fragile. Ce nouveau programme de facilité de crédit élargie, constituée avec le plan quinquennal 2016-2020, un outil de définition et de priorisation des réformes à adopter en vue d'une mise en œuvre effective et efficace. Le MEC recouvre 18 repères structurels (structural benchmarks) d'actions de réformes, répartis sur quatre chantiers stratégiques, dont 7 ont

été accomplies à la date de rédaction du présent chapitre [25].

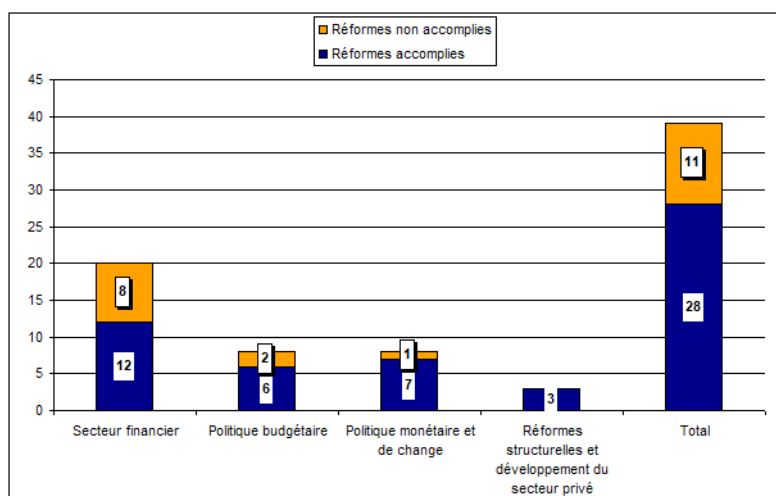
Focus sur les pays comparateurs

L'analyse des cas comparés des autres pays méditerranéens montre que leurs banques centrales (Egypte, Jordanie, Maroc) ont aussi procédé à la mise en œuvre de réformes structurelles similaires avec l'appui du FMI.

C'est ainsi qu'en proie à une chute vertigineuse de ses réserves de change ainsi qu'à un déficit budgétaire abyssal, l'Egypte a bénéficié

Graphique 3.19

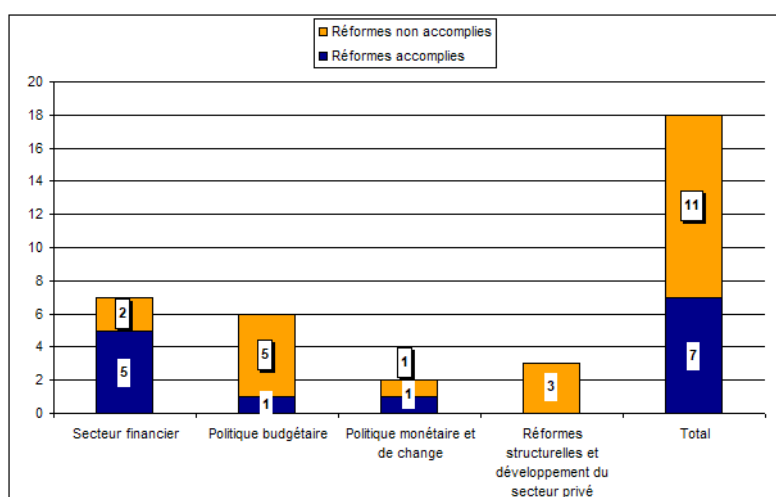
Performance des repères structurels dans le cadre du SBA



Source : Compilation de l'étude

Graphique 3.20

Performance des repères structurels dans le cadre du MEC



Source : Compilation de l'étude

d'un soutien des institutions multilatérales sous forme d'un prêt de 21 milliards de dollars sur trois ans. Celui-ci se présente sous la forme d'un package, qui rassemble un prêt de 12 milliards de dollars du FMI, 3 milliards de dollars de la Banque mondiale, 1.5 milliards de dollars de la Banque africaine de développement (BAD), et 4.5 milliards de dollars sous la forme d'émissions obligataires et d'accords bilatéraux. La première tranche du prêt de la Banque Mondiale, d'un montant d'1 milliard de dollars, a été débloquée début septembre 2016 à la lumière de prérequis remplies par l'Etat égyptien [26], alors que la conclusion avec le FMI en novembre 2016 d'un mécanisme (facilité) élargi(e) de crédit (Extended Fund Facility : EFF) d'un montant de 12 milliards de dollars sur trois ans, a été adossé à un programme de réformes afin de :

(i) restaurer la stabilité macroéconomique, (ii) soutenir la croissance inclusive et la création d'emplois, (iii) moderniser le fonctionnement du marché des changes [27], (iv) assainir les finances publiques et la soutenabilité de la dette, (v) corriger les déséquilibres extérieurs et restaurer la compétitivité, et (vi) renforcer les filets de sécurité sociaux afin de protéger les groupes les plus vulnérables durant le processus d'ajustement.

La Jordanie a conclu en 2012 un accord de confirmation à titre de précaution (Stand-By Arrangement : SBA) sur trois ans, complété en 2015, d'un montant de 2,06 milliards de dollars sur trois ans, axé sur la réduction des vulnérabilités externes et le maintien de la stabilité macroéconomique. Il a été suivi en août 2016 d'un second programme de trois ans sous le mécanisme (facilité) élargi(e) de crédit (MEC) pour un montant de 723 millions de dollars dédié à la mise en œuvre d'un programme de réformes économiques et financières axé sur la consolidation budgétaire et de la dette publique et l'amélioration des conditions d'attractivité des capitaux externes.

En 2012, le Maroc a eu recours à une ligne de précaution et de liquidité du FMI (Precautionary and Liquidity Line : PLL) [28] d'un montant de 6,21 milliards de dollars sur deux ans, qui a été élargi par deux fois. Une première fois en 2014 pour un montant de 5 milliards de dollars sur deux ans, et une deuxième fois en juillet 2016 pour un montant de 3,47 milliards de dollars adossé à un programme sur deux ans supplémentaires, afin de renforcer la résilience macroéconomique et l'inclusion par la croissance.

II.5. Cinquième défi : Une flexibilité du taux de change pour une meilleure compétitivité du secteur privé et une résilience aux chocs externes

La BCT a reformulé en 2012 le cadre opérationnel de la politique de détermination du taux de change du dinar tunisien, avec une gestion active plus flexible du taux de change, en calibrant le taux de change de référence sur la base du taux de change moyen sur le marché interbancaire et non en fonction d'un panier fixe de monnaies. En d'autres termes, la BCT n'interviendrait sur le marché de change à travers des transactions bilatérales que lorsque les cotations de marché subiraient des déviations substantielles par rapport à un fixing quotidien ce qui a amené concrètement à réduire la marge bid / ask de 1% à 0,2%.

Ce système a récemment été abandonné, étant conditionné par la disponibilité de ressources en devises suffisantes dont ne pourrait disposer la BCT pour intervenir régulièrement sur le marché des changes en guise de défense de la parité en cas d'écarts des cotations interbancaires de celle du fixing. En effet, et conformément aux accords conclus avec le FMI, qu'il s'agisse du programme stand-by antérieur ou du présent accord de facilité de crédit élargi, un nouveau dispositif de change a été introduit. Il consiste depuis le mois de mai 2013 à déprécier le dinar en terme effectif (panier euro-dollar) selon un régime de parité mobile dans une bande de 2% en moyenne par

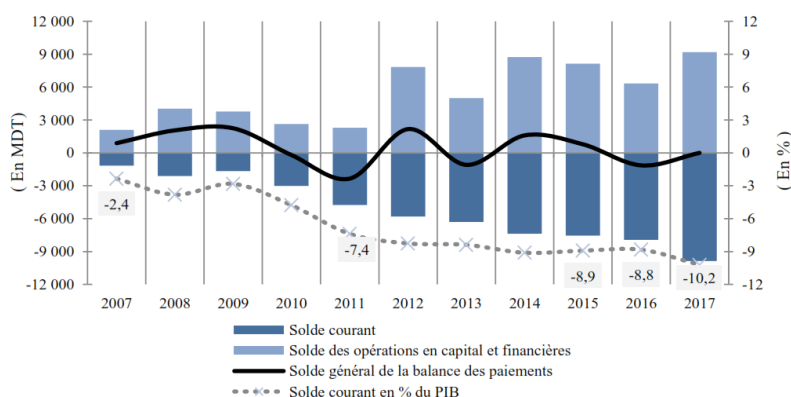
an, et ce tant que la monnaie nationale demeurera surévaluée en termes réels. Cette flexibilité du taux de change a été essentiellement motivée par la recherche d'une meilleure compétitivité-prix des secteurs exportateurs et surtout pour assoir une capacité d'adaptation et une forte résilience aux chocs externes.

Selon les estimations actualisées du référentiel CGER (Consultative Group on Exchange Rate Issues) [29], utilisé à des fins d'harmonisation internationale par le FMI, une dépréciation réelle du dinar s'est imposée pour corriger un taux de change effectif réel relativement surévalué (ou sur-apprécié) par rapport à ses différentes normes standardisées d'équilibre. En effet, sur la base de ces estimations, le taux de change effectif réel du dinar a été surévalué :

(i) de 6,4% en 2016 (contre 7% à fin 2015) [30] par rapport à sa norme d'équilibre fondamentale, (ii) de 9,1% en 2016 (contre 5,2% en 2015) selon la méthode de l'équilibre macroéconomique sur les données projetées jusqu'en 2021, (iii) de 13,1% en 2016 (contre 13,2% en 2015) selon l'approche de l'équilibre macroéconomique ajusté, et (iv) de 9,1% en 2016 (contre 5% en 2015) selon la méthode de la viabilité du solde extérieur calée sur le rééquilibrage ou le rétablissement au niveau de 2010 du ratio des avoirs extérieurs nets à 14,4% du PIB.

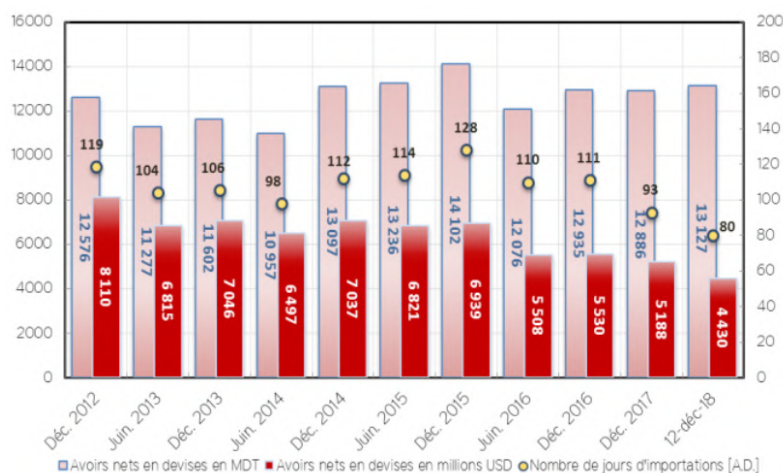
Néanmoins, l'ampleur du déficit courant [31] et la persistance des déséquilibres extérieurs (gra-

Graphique 3.21
Evolution du déficit courant et des autres soldes de la balance des paiements



Source : BCT (2018)

Graphique 3.22
Evolution des avoirs nets en devises

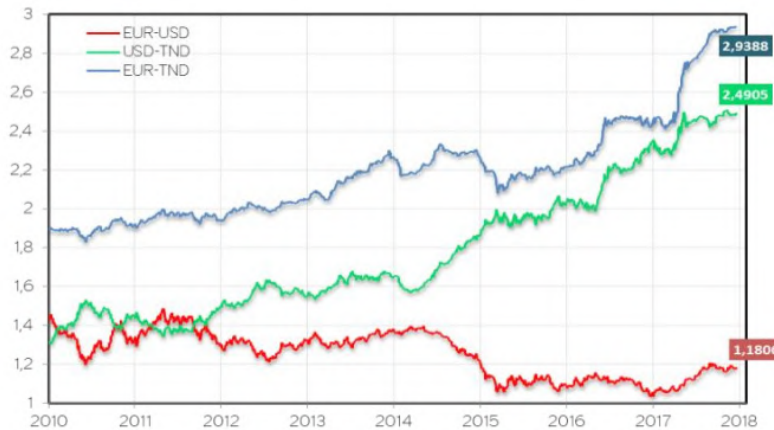


Source : BCT (2018)

phique 3.21) ont fortement pesé sur les réserves de change en Tunisie. La pression exercée sur le marché des changes, imputable à un déficit structurel de ressources en devises, a induit davantage de pressions sur les réserves de change (graphique 3.22), avec une baisse du niveau des avoirs nets en devises qui se sont situés à seulement 4.430 millions de dollars en décembre 2018 (80 jours d'importation) contre 8.110 millions de dollars en décembre 2012 (119 jours d'importations).

Il s'en est suivi une dépréciation galopante du dinar et son décrochage par rapport à l'euro et au dollar (graphique 3.23). Rien qu'en 2017, le

Graphique 3.23
Evolution du taux de change du dinar



Source : BCT (2018)

taux change du dinar a ainsi perdu 17,3% et 6,1% de sa valeur vis-à-vis de l'euro et du dollar américain, respectivement, mouvements qui ont exacerbé le risque de change pour les opérateurs économiques. La dépréciation graduelle du taux de change initialement escomptée n'a pas pu accompagner la compétitivité-prix de l'économie, du fait des blocages des activités des principaux exportateurs en raison de la détérioration du climat sécuritaire et de l'instabilité sociale et revendicative, et n'a induit en réalité qu'un creusement du déficit commercial par suite du renchérissement des prix des produits importés.

C'est à ce titre, et pour mieux doter les opérateurs d'instruments appropriés de couverture contre les risques de change, qu'une nouvelle circulaire de la BCT aux intermédiaires agréés N°2016-01 a introduit des réformes sur les instruments de couverture et a institué un dispositif de teneurs de marché (TDM) permettant à certaines banques de participer à des adjudications en devises auprès de la BCT et couvrir en conséquence les risques de changes en devises des opérateurs. Ces réformes s'ajoutent à la panoplie des instruments déjà existants, institués entre 2001 et 2007.

En effet, dans le cadre du renforcement de la libéralisation des opérations sur le marché des changes, les intermédiaires agréés et les opéra-

teurs économiques tunisiens ont été dotés d'outils de gestion contre le risque de taux de change. Ainsi, il a été décidé, par la circulaire de la BCT N°2001-11 du 4 mai 2001, d'étendre la possibilité d'utilisation de la couverture de change à terme (contrats à terme) aux opérations financières, d'autoriser les opérations de swaps de change devises/ dinars et de permettre aux banques et aux entreprises de couvrir le risque de taux d'intérêt sur

les devises par des accords de garantie de taux ou FRA (Forward Rate Agreements).

Depuis, les intermédiaires agréés sont autorisés à se constituer contreparties dans les opérations de change à terme pour le compte de leurs clients au titre, outre les opérations courantes, de celles de prêts et d'emprunts en devises. A cet effet, ils peuvent coter à terme les devises contre le dinar pour les opérations financières d'une durée maximum de 12 mois.

En conséquence, pour la couverture contre le risque de change lié au remboursement de leurs emprunts en devises, les entreprises résidentes peuvent acheter à terme auprès des intermédiaires agréés résidents ou non-résidents des devises contre des dinars pour une durée maximale de 12 mois. Dans le même contexte, et pour se couvrir contre le risque de taux d'intérêt sur devises, les intermédiaires agréés résidents peuvent conclure avec les correspondants étrangers des accords de FRA pour une durée maximale de 12 mois.

Néanmoins, les opérateurs à l'international notent que l'instrument d'achat à terme de devises ne couvre que le risque de change relatif aux achats courants puisque la maturité ne peut excéder 12 mois ; en revanche, pour les besoins

en biens d'investissement et pour couvrir le risque de change relatif aux remboursements de prêts libellés en devises, la seule couverture possible est celle offerte par le Fonds de péréquation des changes, géré par Tunis Ré.

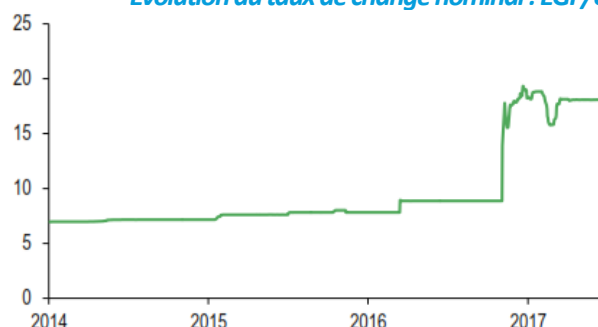
C'est à ce titre que la circulaire aux intermédiaires agréés N°2001-11 du 4 mai 2001 a été modifiée par la circulaire BCT N°2007-27 du 18 décembre 2007 qui a élargi les techniques de couverture contre le risque de change pour introduire les options de change devises/dinars aussi bien sur les opérations commerciales que financières. Les options de change autorisées sont celles de type européen, avec des maturités adossées à la date de règlement de l'opération commerciale ou financière sous-jacente, sans dépasser dans tous les cas une durée maximale de 3 ans.

Focus sur les pays comparateurs

Sauf en Jordanie où la banque centrale a consolidé le dispositif de fixité du taux de change, l'Égypte et le Maroc ont entamé la même expérience que la Tunisie en matière de flexibilité du taux de change, avec, néanmoins, des conditions d'implémentation et des conséquences différentes. Alors qu'en Tunisie, l'évolution vers la flexibilité s'est accompagnée de certaines distorsions, sous forme de dépréciation galopante des cours de change du dinar faute de réserves en devises suffisantes pour défendre sa parité, le flottement de la livre égyptienne entamé en novembre 2016 a mis fin à plusieurs mois de tension sur le marché des changes, à savoir de multiples restrictions sur les transactions commerciales (blocage des importations) et financières (contraintes sur les transactions bancaires internationales) et le développement d'un marché des changes parallèle.

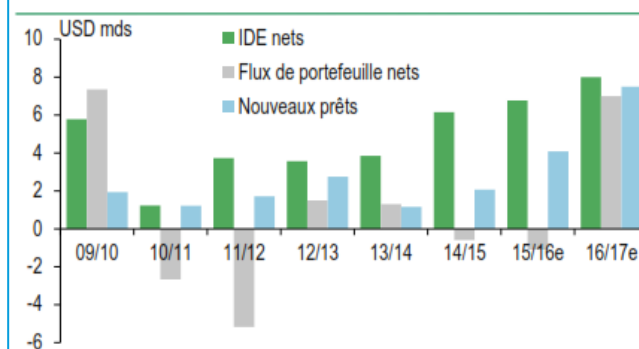
Bien que l'effet immédiat du flottement fût la dépréciation de 50% de la monnaie égyptienne, il s'est opéré de concert avec une hausse significative

Graphique 3.24
Evolution du taux de change nominal : EGP/USD



Source : Devaux, P (2017)

Graphique 3.25
Flux de capitaux internationaux

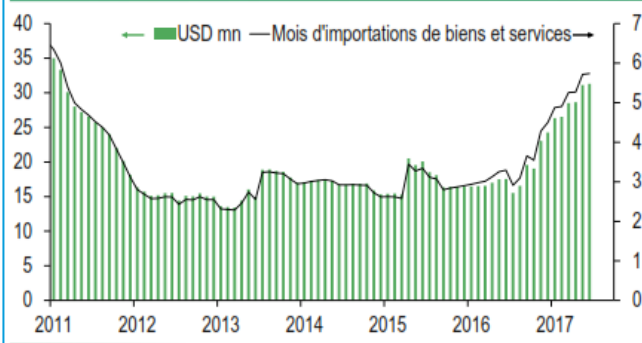


Source : Devaux, P (2017)

des taux d'intérêt et surtout le soutien financier du Fonds monétaire international (FMI) suite à la conclusion en novembre 2016 d'un programme dans le cadre du mécanisme (facilité) élargi(e) de crédit (Extended Fund Facility : EFF) [32]. En plus des fonds décaissés par le FMI, est venu s'ajouter le soutien d'autres bailleurs multilatéraux (Banque mondiale, notamment) pour environ 3 milliards de dollars, ainsi que de deux émissions obligataires sur les marchés financiers internationaux d'un montant de 7 Milliards de dollars.

L'accélération du programme de réformes des finances publiques a permis par la suite de restaurer la confiance dans la politique économique et a permis un afflux massif de devises dans le système bancaire. Les flux de capitaux extérieurs ont été aussi substantiels : ils sont estimés à environ 27 milliards de dollars durant la dernière période. Par ailleurs, les taux d'intérêt élevés offerts par le gouvernement sur les bons du Trésor et la restau-

Graphique 3.26
Réserves de change de la banque centrale



Source : Devaux, P (2017)

ration de la confiance dans le marché des changes ont attiré environ 10 milliards de dollars d'investissement de portefeuille. Etant donné la situation de liquidité en devises devenue beaucoup plus confortable, les restrictions sur les transactions en devises ont été alors progressivement levées.

Au Maroc, les autorités ont entamé depuis 2015 le passage d'un régime de change de flottement dirigé (rattachant le dirham à un panier de devises reflétant la structure des échanges extérieurs), à un régime de change intermédiaire de facto de parité fixe (limité à un panier euro-dollar), portant les pondérations de l'euro à 80% et du dollar à 20%. Les marges de fluctuation du taux de change étaient de $\pm 0,3\%$ de part et d'autre d'un taux central, calculé en utilisant les cours de références historiques fixes de l'euro et du dollar contre le dirham. A partir de 2017, la Bank El Maghrib (BAM) a entamé un projet de transition vers un régime de change plus flexible. Le régime de change cible, où les taux de change contre le dirham fluctuaient dans une bande étroite de $0,6\%$, a été substitué par un nouveau régime de change où dans ses premières phases la bande de fluctuation du dirham a été élargie à $(\pm 2,5\%)$ par rapport au cours central fixé sur la base d'un panier composé de 60% de l'euro et de 40% du dollar.

Cette flexibilité du dirham s'est parallèlement accompagnée de réformes des instruments de cou-

verture contre le risque de change, avec des changements majeurs introduits par l'Office des Changes par l'Instruction Générale des Opérations de Changes (IGOC) en 2017 [33] : (i) c'est ainsi que les opérations à terme en devises contre dirhams ou en devises contre devises, effectuées par les intermédiaires agréés, portent désormais sur des durées librement négociées entre les parties, (ii) les caractéristiques des contrats de swap devises contre dirhams ou devises contre devises conclus par les intermédiaires agréés sont aussi librement négociées entre les parties et doivent être conformes aux dispositions édictées par l'ISDA (International Swap and Derivatives Association), (iii) les options de change autorisées sont les options standard de type européen dites «vanille», dont l'échéance maximale ne peut dépasser un an. Pour une meilleure souplesse et flexibilité des instruments de couverture, une autre IGOC a été instituée récemment en 2019, et a introduit : (i) la possibilité de compensation des créances, (ii) la possibilité de couvrir la dépréciation des stocks et tout type de risques (risque de crédit, risque inhérent à tout type d'actif, risque assurantiel, etc).

II.6. Sixième défi : L'assouplissement de la réglementation de change pour une meilleure attractivité des entreprises étrangères et des capitaux internationaux

En dépit des mesures déjà entreprises en matière de réglementation de change en Tunisie, qu'il s'agisse du desserrement du contrôle de change, de la libéralisation de certaines opérations courantes ou de plusieurs autres mesures inhérentes au compte de capital et des opérations financières, initiées notamment depuis 1993 par la BCT, les opérateurs économiques et financiers, tunisiens et étrangers, considèrent que la réglementation actuelle constitue encore l'un des obstacles majeurs du climat des affaires et de l'investissement.

L'assouplissement de la réglementation des

changes, couplée à la libéralisation progressive des mouvements de capitaux, doit contribuer aux transformations et à l'efficacité accrue du système financier. Pour la Tunisie, dans le contexte actuel de post-transition caractérisé par une pénurie d'épargne nationale, un nouveau palier graduel de libéralisation des flux de capitaux peut aussi s'avérer efficace pour la mobilisation des ressources externes. En effet, les sources de financement stable du déficit courant ont reculé, du fait que les investissements directs étrangers (IDE) ne représentent désormais que 22,1% de l'ensemble du financement extérieur, et sont concentrés pour plus de la moitié dans le seul secteur de l'énergie [34].

De même, au niveau de la balance des opérations en capital et financières, les recettes issues des investissements de portefeuille sont nettement plus faibles que celles relatives aux engagements au titre des IDE. Et cela concerne tout autant les transactions sur actions au titre de la souscription par des non-résidents (tunisiens et étrangers) à des opérations d'augmentation de capital de sociétés cotées (ou en procédures d'admission à la Bourse des Valeurs Mobilières de Tunisie), que celles portant sur des obligations au titre de la souscription à des emprunts obligataires privés ou publics (Bons du Trésor assimilables ou cessibles) et en fonds communs de créances (FCC).

Néanmoins, en dépit des constats précédents, les autorités monétaires, conscientes des risques inhérents à une libéralisation désordonnée des mouvements de capitaux, surtout dans un contexte de transition économique difficile que connaît la Tunisie depuis 2011, ont à juste titre adopté la même démarche graduelle et séquentielle de libéralisation progressive suivie auparavant.

a. Les rigidités d'ordre réglementaire liées aux marchés de capitaux en Tunisie

Les marchés de capitaux en Tunisie jouent un rôle marginal. Le marché des titres d'État demeure

sous-développé et illiquide alors que le marché primaire des actions et obligations d'entreprises demeure modeste avec des sociétés cotées qui ne reflètent pas la structure de l'économie [35]. Au niveau des investissements de portefeuille, la contribution de la bourse des valeurs mobilières (BVMT) au financement de l'économie et de l'investissement demeure marginale, par comparaison à des pays de même niveau de développement [36]. Le marché boursier tunisien est de faible taille et n'est pas représentatif de l'économie nationale. De même, le marché finance faiblement l'économie (une moyenne de seulement 5% du PIB). En termes de capitalisation boursière, le positionnement comparatif de la bourse tunisienne, relativement par exemple à d'autres places émergentes dénote encore des retards d'approfondissement.

Dans le même temps, le marché financier accuse une faible attractivité des investissements étrangers de portefeuilles en actions et en obligations, et ce en raison d'un contrôle de change encore excessif pour les investisseurs étrangers sur les marchés, principal et alternatif, des titres de capital sur la cote de la bourse. En effet, la réglementation de change actuelle sur les marchés, principal et alternatif, des titres de capital sur la cote de la bourse, n'a prévu que des mesures de desserrement du contrôle de change pour les investisseurs étrangers. Depuis 1997, les investissements de portefeuille en actions conférant un droit de vote ne sont plus soumis à l'approbation de l'ancienne commission supérieure d'investissement mais ne sont libéralisés qu'à hauteur de 50% seulement pour les sociétés cotées.

En revanche, au Maroc ou en Egypte, les investisseurs étrangers peuvent détenir jusqu'à 100% du capital des sociétés cotées et sans aucune autre restriction sur les choix sectoriels [37]. Depuis 2005, furent instaurées (i) la liberté d'acquisition entre étrangers d'actions dans des sociétés tunisiennes, (ii) la convertibilité intégrale

du dinar tunisien pour les opérations en capital effectuées régulièrement par les non-résidents à condition de procéder à des investissements en Tunisie au moyen d'une importation de devises [38] et (iii) la libéralisation intégrale des transactions sous-jacentes (y compris les SICAV) et des investissements de portefeuille sous forme de participations dans les secteurs non financiers. Mais, ces mesures se sont avérées encore insuffisantes à la dynamisation du marché du fait de la contrainte sur les droits d'accès jugée encore insuffisante à hauteur de 50% comparativement à d'autres places émergentes, ce qui explique d'ailleurs la faible participation étrangère dans la capitalisation boursière à hauteur de 21,7% en moyenne au cours des dernières années relativement à celle des pays comparateurs et émergents [39].

b. Perceptions par les opérateurs économiques des obstacles majeurs en matière de réglementation des changes

Les perceptions, par les opérateurs économiques, des obstacles majeurs en matière de réglementation des changes, ont dégagé les dispositions suivantes jugées les plus problématiques, détaillées ci-après, par grandes catégories [40].

Les opérations financières adossées aux transactions courantes avec l'étranger

De nombreuses mesures susceptibles de parachever la libéralisation totale des opérations courantes avec l'étranger ont été avancées, et elles peuvent servir de base à la feuille de route d'un plan de libéralisation plus étendue :

- En premier lieu, une consolidation des comptes en devises à cause de la nature fortement hétérogène, et parfois ambiguë, de cumul de différents comptes (AVA, allocation touristique, compte professionnel, compte prestataires et tous autres comptes) ;
- Simplifier et vulgariser la procédure d'octroi des Allocations pour Voyages d'Affaires (AVA) pour les nouveaux promoteurs ;
- La possibilité d'avoir des comptes en devises

pour les personnes physiques recevant des dividendes, au prorata de leurs résultats à l'exportation ;

- La possibilité d'utiliser ces fonds pour des opérations financières ou d'investissement à l'étranger ;
- Le processus de dérogation sur la validité des autorisations F1 délivrées par la BCT gagnerait à être révisé avec plus de souplesse ;
- La facilitation de l'utilisation des formulaires F2 de la BCT, surtout dans le cadre des marchés à l'étranger ;
- Revoir la circulaire correspondante pour épuisser les comptes en devises si les paiements sont dans une autre monnaie ;
- Faciliter l'implantation à l'étranger des PME tunisiennes qui souhaitent développer leurs marchés ainsi que le financement des entreprises offshore (par des lignes de crédit spécifiques) ;
- Assouplir la réglementation en matière de financement des entreprises offshore en Tunisie et des investissements étrangers afin d'optimiser l'attractivité des IDE.

Les opérations financières ou en capital avec l'étranger : au niveau de l'investissement étranger

Outre la réforme du code des investissements pour lever le blocage à l'acquisition par les étrangers de parts majoritaires dans des entreprises existantes, l'assouplissement de la réglementation de changes est aussi de nature à lever d'autres obstacles majeurs en matière d'investissement étranger :

- Même si les entreprises offshore jouissent de la liberté de rapatriement, celle-ci nécessite l'autorisation de la BCT, avec des délais plus ou moins longs ;
 - En dépit de certains assouplissements, les conditions d'accès au capital des PME par les non-résidents demeurent encore très encadrées. Pourtant, depuis 2005, la réglementation des changes a consacré la liberté d'acquisition entre étrangers d'actions dans des sociétés tunisiennes ;
- Les opérations financières ou en capital avec

l'étranger : au niveau de l'attractivité de la bourse des valeurs et du marché obligataire

Il apparaît qu'il est de plus en plus contreproductif de maintenir des restrictions aux capitaux étrangers. Agir sur la demande étrangère serait un levier de financement important. Pour accroître l'attractivité de la Tunisie auprès des investisseurs étrangers, les options suivantes pourraient être mises en œuvre de façon prioritaire :

- Libéralisation additionnelle des flux de portefeuille en actions, de 50% actuellement à 70%, destinée aux investisseurs institutionnels étrangers ;
- Développement du marché obligataire par une augmentation des plafonds autorisés des souscriptions des investisseurs étrangers (personnes physiques ou morales non résidentes de nationalité étrangère) dans les flux de portefeuille en obligations ; il s'agit ici, pour les encours afférents à chaque ligne d'émission, d'élargir, au-delà de 20% actuellement [41], la base du taux autorisé de souscription par les étrangers non-résidents de titres de dette publique (Bons du Trésor assimilables, BTA) émis par l'Etat, des obligations du Trésor ou des obligations émises par les entreprises résidentes cotées en bourse ou disposant d'un rating ;
- Libéralisation graduelle (élargissement des plafonds) des crédits commerciaux et financiers contractés à l'étranger par les établissements de crédit et les autres entreprises résidentes.

La place des fonds d'investissement étrangers et de la profondeur des marchés de capitaux

La réglementation des changes est peu favorable à l'immatriculation des Fonds de capital-risque en offshore. Aussi, un plan graduel de libéralisation dans ce domaine pourrait inclure les deux étapes suivantes [42] :

- L'objectif à court-terme serait de mettre en place un cadre spécifique pour les fonds de capital-risque offshore. Ce cadre pourrait inclure des conditions souples et flexibles pour leur

mode de fonctionnement, et, notamment, en matière de flexibilité quant à l'emploi des ressources et à la restitution du capital. D'autant que la mise en application des textes relatifs au code de prestations des services financiers aux non-résidents (prévu par la Loi N°2009-64 du 12 août 2009) permettra d'ouvrir les activités d'assurance-risque, de placement et de gestion de Fonds d'investissement et de capital-risque (private equity) aux prestataires non-résidents de services d'investissement exerçant sous le statut de personnes morales.

- L'objectif à moyen terme serait, par la suite, d'autoriser les investissements de portefeuille en Tunisie, en se limitant, dans une étape transitoire, aux investisseurs institutionnels étrangers, et selon les modalités inscrites au Code des prestations des services financiers aux non-résidents, et, aussi, d'assouplir les modalités d'investissement de portefeuille par les non-résidents en titres de créances tunisiens. A long terme, l'objectif consisterait, dans le cadre d'une convertibilité intégrale du dinar, à prévoir la libéralisation des investissements de portefeuille à l'étranger ainsi que les prêts bancaires aux non-résidents.

C'est à ce titre que la BCT a proposé une batterie de mesures d'assouplissement de la réglementation des changes [43], au niveau des opérations en capital et financières, qu'il s'agisse : (i) des investissements réalisés en Tunisie par des étrangers non-résidents, (ii) des investissements réalisés à l'étranger par des résidents, (iii) des souscriptions des titres d'emprunt émis sur le marché domestique, (iv) des emprunts extérieurs, (v) de l'organisation du marché monétaire en devises et des crédits locaux [44].

III. Conclusion

Les banques centrales des pays méditerranéens jouent un rôle majeur dans les réformes du secteur privé, et peuvent contribuer efficacement à l'amélioration du climat des affaires et

à l'attractivité des investissements étrangers. Le focus apporté dans ce chapitre sur les récentes actions menées par la Banque Centrale de Tunisie (BCT), en comparaison avec les banques centrales d'autres pays méditerranéens (Egypte, Jordanie, Maroc), a permis d'identifier six principaux canaux de réformes convergents dont les effets d'intervention peuvent être rapides et maîtrisables (quick wins) :

- (i) le premier canal est inhérent aux modulations des cadres opérationnels de conduite des politiques monétaires pour un meilleur concours du secteur bancaire au financement des investissements du secteur privé,
- (ii) le deuxième canal relève de la recherche de la stabilité financière afin de garantir au secteur privé un environnement propice à la pratique des affaires,
- (iii) le troisième canal concerne l'engagement réel des autorités monétaires en faveur de l'inclusion financière des T-PME,
- (iv) le quatrième canal concerne aussi l'engagement international des banques centrales pour la mise en œuvre des réformes structurelles,
- (v) le cinquième canal concerne la flexibilité du taux de change pour une meilleure compétitivité du secteur privé et une résilience aux chocs externes. Les effets mitigés de ce canal pour les banques centrales analysées tiennent essentiellement aux degrés différents atteints pour certains prérequis que sont la robustesse des systèmes financiers, la soutenabilité des fondamentaux macroéconomiques, la viabilité des réserves de change et surtout le soutien international des principaux bailleurs de fonds. Autant de préconditions qui doivent précéder le recours au flottement des monnaies,
- (vi) Enfin, le sixième canal est relatif à l'assouplissement de la réglementation des changes pour une optimisation de l'attractivité des entreprises étrangères et des capitaux internationaux. Sur ce dernier point, des constats convergents se dégagent des stratégies menées par les banques centrales. Conscientes des risques inhérents à une libéralisation désordonnée des mouve-

ments de capitaux, ces dernières ont, à juste titre, adopté une démarche séquentielle de libéralisation progressive des opérations en capital et financières, qui peut s'avérer efficace pour la mobilisation des ressources externes nécessaires au financement des réformes à entreprendre. Mais, les bienfaits attendus de cette libéralisation financière externe ne seront pas automatiques. Ils seront conditionnés par le niveau de développement financier, la stabilité et la résilience du cadre macroéconomique et la qualité des institutions. Pour cela, une conception pragmatique et graduelle de l'assouplissement de la réglementation des changes est requise.

Notes

1. Les opérations cumulées de politique monétaire ont atteint de janvier 2011 à juillet 2012 plus de 6% du PIB.
2. Une première fois en juin 2011 de 4,5% à 4%, puis une seconde fois en septembre 2011 pour le ramener à 3,5%.
3. Il est à noter qu'au moment de finalisation de ce chapitre, la BCT a de nouveau relevé, au mois de février 2019, son taux directeur de 100 points de base pour le porter à 7,75%.
4. cf. Infra ;
5. cf. Annexe.1.
6. Du second semestre 2008 jusqu'à présent.
7. Du premier semestre 2000 au premier semestre 2008.
8. Les modalités de calcul du TEG et du TEM sont fixées par le décret N°2000-462 du 21 février 2000. Pour chaque catégorie de crédits accordés, un TEG semestriel est déterminé actuariellement par la BCT en tenant compte, en plus des intérêts, des frais, commissions ou rémunérations de toute nature, directes ou indirectes intervenus dans l'octroi des prêts. Le TEM semestriel est déterminé par la moyenne arithmétique simple des TEG observé durant le même semestre et utilisé au cours du semestre suivant pour la détermination du taux d'intérêt excessif.
9. cf. Devaux, P (2017)

10. cf. *Infra*.
11. En particulier, avec la création du fonds national de garantie de dépôts, les autorités monétaires disposeront d'un mécanisme de sécurité institutionnalisé, sous la forme d'un système de garantie et d'assurance des dépôts en cas de déclenchement d'une crise systémique, afin de limiter les effets d'aléa moral. Ce fonds vise à renforcer la protection des déposants et à préserver la confiance du public dans le système bancaire. Il permet notamment d'éviter les mouvements de retraits massifs des déposants (bank runs) en cas de difficultés avérées ou non de certains établissements bancaires. Mais le système de garantie de dépôts ne constitue pas un instrument efficace de prévention des crises bancaires dans les pays qui peuvent connaître à la fois des difficultés bancaires et une crise de la dette publique car les Etats en difficulté ne peuvent pas, alors, mobiliser suffisamment de fonds (cas récents de la Grèce et de l'Espagne).
12. En plus du mécanisme de résolution, il a été aussi question de créer une société de gestion d'actifs ou AMC (Asset Management Company), qui est une forme de "bad bank" ou véhicule public de rachat de dettes. Cette société aurait pour mission l'examen des diverses modalités de restructuration des prêts non performants, à laquelle seraient transférées les créances dites improductives du secteur bancaire, afin d'assurer l'assainissement du bilan des banques, notamment des banques publiques, et d'assurer la restructuration d'entités économiques viables mais en difficulté. Ainsi, il a été question d'absorber les dettes du secteur touristique en échange d'obligations garanties par l'État. Le secteur du tourisme a, en particulier, enregistré une aggravation de la part des crédits impayés ou en contentieux. Pour l'ensemble du système bancaire, la part des impayés (et en contentieux) dans les engagements du secteur est passée de 18,8% en 2010 à plus de 27,3% actuellement, au sein du total des créances improductives du système bancaire. En outre, les prêts non performants du secteur du tourisme représentent à eux-seuls 40% du portefeuille de prêts à ce secteur.
13. Abrogeant la loi N°2006-26 du 15 mai 2006 et la loi N°2007-69 du 27 décembre 2007.
14. Portant amendements de l'ancienne loi bancaire N°2001-65 du 10 juillet 2001 relative aux établissements de crédit, et l'ensemble des textes ultérieurs qui l'ont modifiée ou complétée.
15. cf. Prasad. A, Abdel Monem. H and Garia Martinez. P (2016), *Macroprudential Policy and Financial Stability in the Arab Region*, IMF Working Paper WP-16/98, IMF, May.
16. cf. Quemard, J.L (2015), *Articulation between micro and macro prudential frameworks in the euro-mediterranean jurisdiction*, IBFI (Banque de France) and World Bank - Finance and Markets Global Practices.
17. L'enquête a englobé les 15 pays méditerranéens suivants : Albanie, Algérie, Croatie, Egypte, France, Grèce, Italie, Jordanie, Liban, Monténégro, Maroc, Malte, Palestine, Slovaquie, Tunisie.
18. Ce qui témoigne aussi de l'importance de la gestion des risques microprudentiels conventionnels des banques et des exigences de conformité aux règles de Bâle. III.
19. cf. Mouley, S (2016).
20. cf. World Bank (2015), *The little data book on financial inclusion: From global financial inclusion database*.
21. cf. Demirguc-Kunt, Asli, Leora Klapper, Dorothe Singer, and Peter Van Oudheusden (2015), *The Global Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion around the World*, Policy Research Working Paper 7255, World Bank, Washington, DC.
22. cf. Asli Demirguc-Kunt and Leora Klapper (2013), *Global Findex data: Measuring Financial Inclusion - Explaining Variation in Use of Financial Services across and within Countries*, "Brookings Papers on Economic Activity, Spring.
23. L'Observatoire des Services Bancaires (OSB), antérieurement créée au sein de la BCT en vertu du décret N°2006-1879 en date du 10 Juillet 2006, a été substitué par un Observatoire d'In-

clusion Financière (OIF).

24. cf. Annexe.2.

25. cf. Annexe.3.

26. Celles-ci correspondent à des mesures à venir de réduction de la masse salariale du secteur public de 8.2% à 7.3% du PIB entre 2015 et 2019, d'une baisse des subventions à l'énergie au-delà de 3.3% du PIB d'ici 2019, (via le plan quinquennal de « réforme des prix de l'énergie »), d'une diminution de la participation de l'Etat dans le secteur de l'électricité de 92% à 85% entre 2016 et 2019 et d'une libéralisation totale du secteur gazier, avec la fin du monopole sur les infrastructures électriques et gazières, l'introduction d'une législation antitrust, le renforcement des droits des investisseurs, l'octroi de licences à de nouveaux concurrents dans le secteur de l'énergie, et enfin une réforme de l'impôt sur le revenu. Mais la principale conditionnalité est la mise en place d'une TVA.

27. La libéralisation du régime de change et la dévaluation de la livre égyptienne ont été des étapes cruciales pour rétablir la confiance dans l'économie et éliminer les pénuries de devises. Le nouveau régime de taux de change a été soutenu par une politique monétaire prudemment restrictive visant à ancrer les anticipations inflationnistes, à contenir les pressions de la demande intérieure et extérieure et à permettre l'accumulation de réserves de change.

28. La crise financière mondiale a mis en évidence la nécessité d'instituer des dispositifs mondiaux efficaces de sécurité financière pour aider les pays à surmonter les chocs qu'ils subissent. L'un des principaux objectifs de la réforme récente des instruments de prêt du FMI était ainsi de faire en sorte que l'institution, dont l'un des rôles traditionnels consiste à résoudre les crises, dispose aussi d'outils plus efficaces pour les prévenir. La ligne de précaution et de liquidité (LPL) est conçue pour répondre de façon souple aux besoins de liquidité des pays membres dont l'économie est foncièrement solide, mais qui restent exposés à des facteurs de vulnérabilité et de chocs externes les empêchant d'avoir recours

à la ligne de crédit modulable (LCM). À ce jour, deux pays, l'ex-République yougoslave de Macédoine et le Maroc, ont eu recours à la LPL.

29. Ou méthodologie du GCTC (Groupe Consultatif sur les Taux de Change) appliquée à un panel d'économies avancées mais aussi émergentes. La Tunisie figure depuis 2007 dans l'échantillon utilisé par le GCTC.

30. Du fait de la détérioration concomitante de la productivité et des autres fondamentaux (inflation, actifs étrangers nets et termes de l'échange notamment).

31. Le solde de la balance des opérations courantes s'est davantage détérioré (-10,2% du PIB en 2017 contre seulement -2,4% en 2007 (cf. Mouley, S 2017).

32. cf. Supra.

33. Et ce, par rapport aux dernières réformes datant de 2007, et particulièrement de la dernière IGO de 2013 relative aux marchés de change au comptant et à terme et aux opérations de couverture des risques financiers.

34. Les IDE ne contribuent d'ailleurs actuellement qu'à hauteur de 12,4% à la FBCF.

35. cf. Mouley, S (2014-a, 2014-b)

36. cf. Mouley, S (2013).

37. En Tunisie, certains secteurs demeurent fermés à la participation étrangère tels que : la distribution, l'immobilier et le secteur financier (sauf autorisation BCT). La participation étrangère dans le secteur de l'automobile est par exemple plafonnée à hauteur de 30%.

38. Dans ce cadre, ces opérateurs bénéficient de la liberté de transfert du produit réel net de la cession ou de la liquidation des capitaux investis même si ce produit est supérieur au capital initialement investi.

39. Bien que faible relativement à d'autres places financières émergentes, la participation étrangère dans la capitalisation boursière n'est cependant flottante qu'à hauteur de 2,5% en moyenne seulement, ce qui a permis de prémunir la BVMT de risques déstabilisants liés à la volatilité des flux de capitaux étrangers.

40. cf. Mouley, S (2016-b).

41. Circulaire BCT aux intermédiaires agréés N°2007-10 du 17 avril 2007.
 42. cf. Mouley (2015).
 43. Ces mesures découlent d'une matrice proposée par la BCT (cf. Mouley, S (2016-b)).
 44. cf. Annexe.4.
 45. Tel que défini par la circulaire aux établissements de crédit N°91-24 du 17 décembre 1991 relative à la division, couverture des risques et suivi des engagements, et qui stipule que les banques sont tenues de déclarer mensuellement à la BCT un rapport entre l'actif réalisable et le passif exigible qui doit être au moins égal à 100% et être respecté en permanence.
 46. Telles que prévues par l'ancienne circulaire aux établissements de crédit N°1991-24 du 17 décembre 1991, relative aux normes de division, couverture des risques et suivi des engagements.
 47. Il est à noter que les actifs des banques publiques peuvent comporter des engagements d'entreprises publiques en difficultés financières, et non couverts par la garantie implicite de l'Etat.
 48. Cette circulaire a notamment fixé les normes à adopter par les banques en matière de classification des créances en fonction des risques encourus ainsi que les règles minimales en matière de constitution des provisions y afférentes.
- Bibliographie**
- Banque Centrale de Jordanie (2017), Summary of the National Financial Inclusion Strategy for Jordan.
- BCT (2012,2016), Notes du comité de politique monétaire (diverses livraisons).
- BCT (2017), Evolutions économiques et monétaires (diverses livraisons).
- BCT (2018), Rapport annuel 2017.
- BRI et FMA (2017), Central Bank Papers on Monetary Policy Frameworks in the Arab Countries, Banque des Règlements Internationaux et Fonds Monétaire Arabe.
- Demirguc-Kunt, A and Leora Klapper (2013), Global Findex data: Measuring Financial Inclusion - Explaining Variation in Use of Financial Services across and within Countries," Brookings Papers on Economic Activity, Spring.
- Demirguc-Kunt, A, Leora Klapper, Dorothe Singer, and Peter Van Oudheusden (2015), The Global Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion around the World, Policy Research Working Paper 7255, World Bank, Washington, DC.
- Devaux, P (2017), Egypte : une transition économique délicate mais bien engagée, Eco-Conjoncture, Août 2017, BNP Paribas Economic Research.
- Femise et Institut de la Méditerranée (2016), Eléments pour une stratégie de développement économique et social à moyen terme en Tunisie.
- IFC (International Finance Corporation), G20 Report: Scaling-Up SME Access to Finance, Washington - DC, 2011.
- IMF - International Monetary Fund (2016), Financial Access Survey. IMF, Washington, DC.
- IMF - World Bank (2012), Tunisia: Financial Sector Assessment Program Update, Technical Note - Banking System Performance, November 2012.
- Mouley, S (2013), High growth potential MSME's in the South Mediterranean: identifying bottleneck obstacles and potential policy responses: Case study Tunisia, In Femise Report N°FEM 35-10.
- Mouley, S (2016-a), Le pilotage du dispositif de gouvernance et de régulation macroprudentielle : expériences internationales comparées et réformes institutionnelles en Tunisie, Banque Centrale de Tunisie, Policy Research Paper, Janvier.
- Mouley, S (2016-b), Rapport sur l'assouplissement de la réglementation des changes en Tunisie, Banque Centrale de Tunisie, APB et IACE, Juin.
- Mouley, S (2017-a), Rapport sur l'Inclusion Bancaire et Financière, Indicateurs composites d'inclusion financière : Indicateur global (Tunisia Findex) & indicateur régional (Tunisia InclusiX), IACE, Tunis.
- Mouley, S (2017-b), Vulnérabilités du pilotage macroéconomique et évaluation des programmes de financement du FMI en période de transition politique en Tunisie, Rapport N°FEM 42-08, FEMISE.
- Mouley, S (2017-c), Etude sur la croissance inclusive et durable en Tunisie : Déterminants et voies pos-

- sibles à suivre, Programme des Nations Unies pour le Développement, PNUD.
- Panzar, J., and Rosse, J., (1987), "Testing for monopoly equilibrium", *Journal of Industrial Economics* 35, pp.443-456.
- Prasad, A, Abdel Monem. H and Garia Martinez. P (2016), *Macroprudential Policy and Financial Stability in the Arab Region*, IMF Working Paper WP-16/98, IMF, May.
- Quemard, J.L (2015), *Articulation between micro and macro prudential frameworks in the euro-mediterranean jurisdiction*, IBFI (Banque de France) and World Bank - Finance and Markets Global Practices.
- Rocha, R., S. Farazi, R. Khouri, and D. Pearce (2011), "The Status of Bank Lending to SMEs in the Middle East and North Africa Region: Results of a Joint Survey of the Union of Arab Banks and the World Bank." World Bank Policy Research Working Paper 5607, World Bank, Washington, DC, and Union of Arab Banks, Beirut.
- Rocha, R, Arvai, Z and Farazi, S (2011), *Financial Access and Stability: A Road Map for the Middle East and North Africa*, The World bank, Washington D.C
- World Bank (2014), *La révolution inachevée : Créer des opportunités, des emplois de qualité et de la richesse pour tous les Tunisiens*, Revue des politiques de développement.
- World Bank (2014, 2016), *Development Policy Report*.
- World Bank (2016), *Qu'est-ce qui retient le secteur privé dans la région Mena ? Enseignements tirés de l'enquête sur les entreprises*.
- World Bank (2016), *The Global Findex Survey and Database*, April, Washington, DC.
- World Bank (2017), *Doing Business - Equal opportunity for all*, MENA Regional profile, World Bank
- World Bank (2015), *The little data book on financial inclusion: From global financial inclusion database*.

Annexes

Annexe.1 : Tunisie - Modernisation de la supervision microprudentielle pour un contrôle efficace des risques bancaires

Les évolutions en termes de gestion du risque de liquidité

Une circulaire de la BCT N°2014-14 a introduit un nouveau ratio de liquidité à court terme (Liquidity Coverage Ratio ou LCR) inspiré des critères de Bâle 3. L'ancien ratio de liquidité [45] a été abandonné en novembre 2014 et remplacé par le nouveau ratio susmentionné, à partir du mois de janvier 2015. Ce nouveau ratio est défini comme étant le taux de couverture des sorties nettes de trésorerie par l'encours des actifs liquide de haute qualité sur un horizon de 30 jours dans une situation de tensions de liquidité (i.e. hors refinancement de la BCT). Il doit être au moins égal à 60%. Un stress test effectué par la BCT montre que le nouveau ratio de liquidité, malgré ses nouvelles exigences et contraintes, a été respecté par 18 banques sur 22. De même, un nouveau ratio structurel de liquidité à long terme (NSFR : Net Stable Funding Ratio) est en cours d'étude pour être plus tard introduit afin de mieux maîtriser l'activité de transformation (emprunts à court terme pour financer des positions à long terme), tout en garantissant un financement basé sur un montant minimum de passifs stables.

Les évolutions en termes d'exigences prudentielles de fonds propres

Les fonds propres sont constitués des fonds propres de base (tiers one) et des fonds propres complémentaires dont le montant est limité à la moitié des fonds propres de base. Les établissements de crédit sont tenus de respecter en permanence un ratio solvabilité, qui a été porté à un minimum de

10% à partir de fin 2014, contre 9% à partir de fin 2013 et 8 % auparavant. En outre, les fonds propres nets de base ne peuvent être inférieurs en permanence à 7% des risques encourus à partir de fin 2014, contre 6% auparavant. Mais, sauf ces notions de capital réglementaire, les banques ne disposent pas encore de maîtrise du concept de capital économique i.e. la partie additionnelle des fonds propres servant à couvrir les risques anormaux, exogènes et exceptionnels.

Pour pallier à cette insuffisance, la BCT a introduit en juin 2018 une nouvelle circulaire N°2018-06 aux banques et aux établissements financiers relative à la réforme des normes d'adéquation des fonds propres, en vertu de laquelle les établissements assujettis doivent disposer de stratégies et processus clairs, efficaces et exhaustifs pour évaluer et conserver en permanence le niveau et la qualité des fonds propres internes qu'ils jugent appropriés pour couvrir les risques auxquels ils sont ou pourraient être exposés. En vertu de cette circulaire, le ratio de solvabilité a introduit les risques opérationnels et de marché outre le risque de crédit.

Les évolutions en termes de concentration et de division des risques

Une circulaire de la BCT N°2013-21 du 30 décembre 2013 a introduit des durcissements des conditions de concentration et de division des risques [46]. C'est ainsi, qu'à partir de fin 2013, le montant total des risques encourus ne doit pas excéder : (i) 3 fois les fonds propres nets de l'établissement de crédit, pour les bénéficiaires dont les risques encourus s'élèvent, pour chacun d'entre eux, à 5% ou plus des dits fonds propres nets (contre 5 fois les fonds propres nets auparavant), et, (ii) 1,5 fois les fonds propres nets de l'établissement de crédit, pour les bénéficiaires dont les risques encourus s'élèvent, pour chacun d'entre eux, à 15% ou plus des dits fonds propres nets (contre 2 fois les fonds propres nets auparavant).

Par ailleurs, le montant total des risques encourus sur les personnes ayant des liens avec l'établissement de crédit (parties liées) au sens de l'article 23 de la loi bancaire N°2001-65 du 10 juillet 2001 relative aux établissements de crédit, ne doivent pas excéder une seule fois les fonds propres nets de l'établissement de crédit. Les risques encourus sur un même bénéficiaire ne doivent pas excéder 25% des fonds propres nets de la banque. La circulaire N°2013-21 en question a aussi imposé l'entrée en vigueur à partir de fin 2013 de la règle selon laquelle tout dépassement par rapport à l'une des normes de concentration et de division des risques doit être ajouté avec une pondération de 300% au total des risques encourus servants pour le calcul du ratio de solvabilité. Cette mise en application a entraîné pour certaines banques publiques une baisse du ratio de solvabilité. Pour l'essentiel, les dépassements concernent globalement les engagements de plus de 25% pour certaines entreprises publiques [47] ou pour certains secteurs d'activités.

Les évolutions en termes d'exigences de classification et de provisionnement des créances

La circulaire N°2012-02 du 11 janvier 2012, portant modification de la circulaire N°1991-24 du 17 décembre 1991 [48], a introduit de nouvelles règles de provisionnement collectif pour couvrir les risques latents sur les engagements courants (classe d'actifs 0) et les engagements nécessitant un suivi particulier (classe d'actifs 1). La note N°2012-08 du 2 mars 2012 aux établissements de crédit a préconisé une méthodologie spécifique pour l'évaluation des engagements à provisionner à partir de l'estimation d'un taux de risque de migration possible des classes 0 et 1 vers la classe 2. Ces pro-

visions collectives ne sont déterminées que pour les engagements supérieurs à 50.000 DT des classes 0 et 1 à la date de clôture de l'exercice.

Dans l'objectif de restructurer le secteur bancaire à travers le renforcement des fonds propres et une meilleure couverture des risques, la dernière circulaire N°2013-21 du 30 décembre 2013 portant modification de la circulaire 91-24 a introduit de nouvelles règles de provisionnement additionnel en vue d'un meilleur rééquilibrage entre les performances financières et la couverture adéquate des risques. Deux nouveaux articles ont été ajoutés à la circulaire N°91-24 du 17 décembre 1991, contraignant les établissements de crédit à un effort de provisionnement supplémentaire précisément au niveau de la classe d'actifs 4 dont l'ancienneté est supérieure à 3 ans. En effet, les établissements de crédit doivent constituer, à partir de l'arrêté des comptes au 31/12/2013, des provisions additionnelles sur les actifs ayant une ancienneté dans la classe 4 supérieure ou égale à 3 ans pour la couverture du risque net et ce, conformément aux quotités minimales suivantes :

- 40% pour les actifs ayant une ancienneté dans la classe 4 de 3 à 5 ans ;
- 70% pour les actifs ayant une ancienneté dans la classe 4 de 6 et 7 ans ;
- 100% pour les actifs ayant une ancienneté dans la classe 4 supérieure ou égale à 8 ans.

La dernière circulaire N°2013-21 du 30 décembre 2013 a introduit de nouvelles règles de provisionnement additionnel par l'ajout de deux nouveaux articles à la circulaire N°1991-24 du 17 décembre 1991, contraignant les établissements de crédit à un effort de provisionnement supplémentaire au niveau de la classe d'actif 4 dont l'ancienneté est supérieure à 3 ans. Cette mesure, qui vise à restructurer le secteur bancaire à travers le renforcement des fonds propres et une meilleure couverture des risques, permettrait un meilleur rééquilibrage entre les performances financières et la couverture adéquate des risques.

Annexe.2 : Matrice des repères structurels de réformes de l'accord Stand-By (Tunisie)		
Domaines et chantiers de réformes	Objectifs	Actions de réformes ; Repères structurels SBA (2013-2015)
1. Secteur financier	1.1. Stabilité du secteur financier	1.1.1. Nouvelle architecture du système de reporting bancaire, au niveau des fonctions comptables, financières et institutionnelles
		1.1.2. Adoption par le Conseil des Ministres d'une vision stratégique de l'intervention de l'Etat dans le secteur financier sur la base des résultats du full audit des banques publiques
		1.1.3. Généralisation de l'inspection sur site d'une banque et de l'inspection des risques de crédit de quatre autres banques
		1.1.4. Achèvement du joint FMI-WB du programme d'évaluation de la stabilité du système financier pour l'évaluation détaillée de la conformité aux principes fondamentaux de Bâle pour un contrôle bancaire efficace
		1.1.5. Examen par le Conseil d'Administration de la Banque Centrale de Tunisie (BCT) des résultats d'une étude d'impacts sur les banques des changements des ratios de liquidité conformément aux évolutions des standards internationaux
		1.1.6. Elaboration d'une nouvelle loi sur les statuts de la BCT en ligne avec les meilleures pratiques internationales
		1.1.7. Développement et mise en place d'un nouveau système de reporting et de classification des créances bancaires
		1.1.8. Full audit des banques publiques (BH, BNA et STB)
		1.1.9. Adoption du plan de restructuration de la BH
		1.1.10. Adoption du plan de restructuration de la BNA
		1.1.11. Adoption du plan de restructuration de la STB
		1.1.12. Adoption des plans de recapitalisation des banques publiques (BH et STB)
		1.1.13. Adoption du plan de recapitalisation de la BNA
		1.1.14. Mécanisme de résolution séparée des créances improductives et création d'une société de gestion d'actifs (SGA) : Asset Management Company (AMC)
		1.1.15. Doublement du nombre des superviseurs auprès de la DGSB – BCT
		1.1.16. Conformité des banques (incluant les banques publiques) à un ratio minimum exigé de solvabilité (10%)
		1.1.17. Nouvelle procédure de désignation d'administrateurs représentant l'Etat et les participants publics dans les conseils d'administration des banques publiques (BH, BNA et STB)
		1.1.18. Approbation par les conseils d'administration des trois banques publiques (BH, BNA, STB) de contrats de performance (contrats programmes) conformes à leurs plans de restructuration
	1.2. Gestion des crises systémiques	1.2.1. Adoption par l'ARP d'une nouvelle loi bancaire (incluant un mécanisme de résolution bancaire) en ligne avec les meilleures pratiques internationales
		1.2.2. Elaboration par la BCT du cadre réglementaire d'une facilité de prêteur en dernier ressort (PDR)

2. Politique budgétaire	2.1. Simplification et réduction des distorsions fiscales	2.1.1. Adoption par le Conseil des Ministres d'une réforme fiscale de l'impôt sur les sociétés pour la convergence des barèmes et des taux d'imposition entre les secteurs on-shore et off-shore : réduction de l'impôt sur les sociétés on shore de 30% à 25% et l'imposition des sociétés offshore au taux de 10% au titre de l'impôt sur les bénéfices
		2.1.2. Adoption d'un agenda (calendrier) pour une convergence totale des régimes de taxation des secteurs on-shore et off-shore
		2.1.3. Elaboration d'un nouveau code de l'impôt couvrant une réforme des impôts directs et indirects
	2.2. Réduction des subventions énergétiques	2.2.1. Approbation d'une formule d'ajustement automatique des prix de carburant dans le cadre d'une réforme levant la généralisation des subventions énergétiques
	2.3. Equité fiscale et protection des segments les plus vulnérables de la population	2.3.1. Réforme des procédures de ciblage des subventions
	2.4. Une meilleure gestion des finances publiques	2.4.1. Plan de modernisation de l'administration fiscale
		2.4.2. Unification des comptes courants du trésor en un compte unique
	2.5. Meilleur suivi des risques budgétaires	2.5.1. Elaboration d'un bilan consolidé des 20 principales entreprises publiques

3. Politique monétaire et de change	3.1. Renforcement des mécanismes de transmission de la politique monétaire	3.1.1. Publication d'une circulaire par la BCT concernant la décote de garantie sur les prêts utilisés comme collatéraux éligibles aux opérations de refinancement
		3.1.2. Approbation d'un seuil minimal de 25% de la décote de garantie sur les prêts utilisés comme collatéraux éligibles aux opérations de refinancement
		3.1.3. Une proportion minimale de titres de trésor de 10% du volume de refinancement exigible comme collatéraux
		3.1.4. Une proportion minimale de titres de trésor de 20% du volume de refinancement exigible comme collatéraux
		3.1.5. Examen des résultats d'une étude d'impacts sur le déplaçonnement des taux d'intérêt excessifs
		3.1.6. Une proportion minimale de titres de trésor de 40% du volume de refinancement exigible comme collatéraux (2015)
	3.2. Flexibilité du taux de change	3.2.1. Mise en place d'une plateforme électronique interbancaire pour les opérations de change et approbation d'un accord pour les market makers
		3.2.2. Dispositif hebdomadaire de foreign exchange auction
4. Réformes structurelles et développement du secteur privé	4.1. Promotion de la croissance inclusive et de la création d'emplois	4.1.1. Adoption d'un nouveau code d'investissement (protection des conditions d'accès aux marchés, réduction des restrictions sur les investissements, rationalisation des incitations et réexamen des avantages fiscaux et financiers)
	4.2. Promotion de la bonne gouvernance	4.2.1. Adoption d'une loi sur la concurrence
		4.2.2. Adoption d'une loi sur le partenariat public – privé (PPPs)
Source : FMI et autorités tunisiennes (2017)		

Annexe.3 : Matrice des repères structurels de réformes du mécanisme élargi de crédit (Tunisie)

Domaines et chantiers de réformes	Objectifs	Actions de réformes : Conditions préalables et repères structurels MEC (2016-2020)
1. Secteur financier	Conditions préalables	
	1.1. Stabilité du secteur financier	1.1.1. Approbation par les conseils d'administration des trois banques publiques (BH, BNA, STB) de leurs business plan actualisés
		1.1.2. Approbation par les conseils d'administration des trois banques publiques (BH, BNA, STB) de leurs contrats de performance (contrats programmes) conformes à leurs nouveaux plans de restructuration
		1.1.3. Adoption par l'ARP de la loi sur la BCT, de la loi bancaire et de la loi sur les procédures collectives (faillites) en conformité aux standards et aux bonnes pratiques internationales (best practices)
	1.2. Modernisation du régime monétaire et de change	1.2.1. Approbation de la législation secondaire de la loi bancaire en ce qui concerne le dispositif de résolution bancaire par : (i) l'adoption d'un décret sur la mise en œuvre du Fonds National de Garantie (FNG) des dépôts bancaires basé sur le principe du moindre coût des résolutions, avec une exception pour les cas systémiques, et (ii) l'adoption d'un règlement du collège de résolution prévoyant un délai court pour la détermination des mesures de résolution pour les banques et entités systémiques
		1.2.2. Mise en place opérationnelle par la BCT d'une facilité de prêteur en dernier ressort (PDR)
	Repères structurels	
	1.3. Stabilité du secteur financier	1.3.1. Mise en œuvre systématique par la BCT du manuel de supervision bancaire basé sur les risques
		1.3.2. Inspection des sept plus grandes banques privées selon les meilleurs standards
2. Politique monétaire et de change	2.1. Renforcement des mécanismes de transmission de la politique monétaire	2.1.1. Relèvement du taux d'intérêt excessif de 20% à au moins son niveau de 2009 (33%)
	2.2. Flexibilité du taux de change	2.2.1. Mesures de desserrement du contrôle de change
3. Politique budgétaire et institutions publiques	3.1. Équité fiscale	3.1.1. Adoption par le conseil des Ministres de la stratégie de réforme fiscale, en ligne avec les principes d'équité et d'efficacité établis avec les services du FMI
		3.1.2. Adoption de la loi organique du budget fondée sur la gestion par objectifs (GPO – GBPO)
		3.1.3. Etablissement de la Direction des Grandes Entreprises incluant la responsabilité formelle pour les principales fonctions d'application de la loi fiscale (gestion, service, et contrôle).
	3.2. Meilleur suivi des risques budgétaires	3.2.1. Signature de contrats de performance avec les cinq entreprises publiques les plus importantes

	3.3. Viabilité budgétaire et qualité des services publics	3.3.1. Achèvement de la revue fonctionnelle de quatre ministères (Santé, Education, Finance et Equipement)
	3.4. Soutenabilité/ viabilité de la dette publique et approfondissement des marchés de capitaux	3.4.1. Adoption d'une stratégie à moyen terme de la dette publique
4. Réformes structurelles et développement du secteur privé	4.1. Promotion de la croissance inclusive et de la création d'emplois	4.1.1. Adoption des décrets d'application de la nouvelle loi sur la concurrence, de la loi sur les PPPs et du nouveau code des investissements
	4.2. Promotion de la bonne gouvernance	4.2.1. Création d'une haute instance indépendante de bonne gouvernance et de lutte contre la corruption et les malversations
	4.3. Protection sociale et réformes des caisses de sécurité	4.3.1. Achèvement de la mise en place d'une banque de données sur les familles nécessiteuses et à revenus limités
Source : FMI et autorités tunisiennes (2017)		

Annexe.4 : Synopsis des mesures d'assouplissement de la réglementation des changes par la BCT Au niveau des investissements réalisés en Tunisie par des étrangers non-résidents

- Levée de l'ambiguïté réglementaire quant à la libéralisation des transferts du produit de cession des investissements de non-résidents conformément à l'article premier du code des changes qui n'a pas été suivi par une circulaire.
- Abandon de son intervention sur le plan de l'opportunité dans l'octroi des autorisations pour les cas des investissements réalisés par les étrangers au capital de sociétés exerçant des activités non régies par des codes d'investissement (holding, commerce de détail, transport).
- Consolidation de la fiche d'investissement en tant que document exclusif pour justifier l'importation de devises, avec réaménagement de la fiche tenant à sa forme ainsi qu'à son mode de transmission à la BCT.
- Permettre aux intermédiaires agréés de régulariser les investissements et les financements des non-résidents financés en devises et justifiés par tout document bancaire (autrement que par fiche d'investissement) et réalisés avant la date de parution de ces réformes (avec une limitation temporelle).

Au niveau des investissements réalisés à l'étranger par des résidents

- Le droit de transfert à titre d'investissement à l'étranger doit être l'apanage des entreprises ayant une sorte de quitus de change qui s'apparente à une situation et non un document et sera définie par référence à des critères tenant à : (i) l'exercice préalable pendant un certain nombre d'années en Tunisie (3 années, à l'image du Maroc), (ii) la transparence, la solidité et la performance financière, l'assiduité à l'égard de l'Administration fiscale et la réglementation des changes en vigueur (comptes certifiés, engagements non classés CI, activité en rapport avec celle de la société résidente, quitus fiscal, accusé de réception des documents remis à la BCT au titre de l'obligation d'informations, attestation de rapatriement des produits d'export – IAT puis BCT).
- Révision du cadre réglementaire pour les entreprises dans le sens que les transferts à effectuer seront fixés par rapport aux fonds propres nets donc à une autre référence que le chiffre d'affaires comme c'est le cas actuellement. Ils peuvent représenter une fraction de 30% par exemple des fonds propres nets avec un plafond à fixer. Les investissements qui ne répondent pas à cette condition seront soumis à autorisation de la BCT, (iii) la discipline en matière de remise d'information à la BCT doit être respectée. A ce niveau, le texte devra faire ressortir clairement un système de sanctions dissuasif en cas de manquement aux dispositions de ladite circulaire, et notamment en cas de défaut d'information (pouvant inclure l'interdiction au marché des changes à l'instar de certains pays comme l'Argentine).

Au niveau des souscriptions des titres d'emprunt émis sur le marché domestique

- Suppression du plafonnement de la souscription des étrangers aux titres d'emprunt émis par l'Etat ou par les sociétés résidentes, et ce, pour les nouvelles émissions (en concertation avec les services du Ministère des Finances). A noter, qu'une telle mesure porte un effet de signal positif notamment aux détenteurs d'épargne longue (fonds de pension) qui sont à la recherche de placements rentables. Elle ne présente pas de risques majeurs dans la situation actuelle (risque pays élevé, absence d'un marché secondaire pour les titres d'emprunt émis sur le marché domestique, importance du stock déjà constitué en ces titres, etc.). En tout état de cause, cette mesure pourrait être revue en fonction de l'évolution du comportement des investisseurs étrangers.

Au niveau des emprunts extérieurs

- Maintien du cadre actuel en y apportant les ajustements nécessaires suivants : (i) supprimer les plafonds pour les établissements de crédit, (ii) supprimer les plafonds pour les sociétés totalement exportatrices, et (iii) relever les plafonds à 10 milliards de dinars par année civile pour les entreprises autres que totalement exportatrices.

Au niveau du marché monétaire en devises et des crédits locaux

Dans son plan de réforme, la BCT envisage de permettre le libre accès par les entreprises industrielles non-résidentes installées en Tunisie aux ressources du marché monétaire en devises pour le financement des investissements d'extension, l'investissement initial devant être financé au moyen d'une importation de devises. Les sociétés non-résidentes établies en Tunisie exclusivement dans l'industrie et régulièrement constituées et dotées d'une situation financière saine peuvent bénéficier de financements en dinars. Le financement doit porter sur l'acquisition de matériels roulants utilitaires ou du matériel d'équipement nécessaire à l'exploitation de l'activité uniquement ; le remboursement devra se faire en devises (crédits leasing). Il s'agit d'un nivellement vers la convergence des deux régimes off-shore et onshore, et une dynamisation des crédits leasing.

CHAPITRE 4

Comment l'entrepreneuriat social peut-il contribuer à développer le secteur privé et appuyer la croissance et l'emploi dans les PM ?

par Constantin TSAKAS et Karine MOUKADDEM

Introduction. Pourquoi et en quoi l'entrepreneuriat social a une importance pour les PM ?

Les chapitres précédents font apparaître le besoin de trouver des outils innovants pour appuyer le secteur privé des PM et engendrer, ainsi, une activité économique génératrice de richesse durable et viable. Toutefois, pour que la durabilité d'un nouveau modèle puisse être assurée, il nous semble nécessaire d'y introduire également, une dimension d'impact social et de croissance inclusive.

Nous pensons que, sous ces différentes formes et appellations, l'Entrepreneuriat Social (ES) apporte une réponse pertinente car il répond aux grands défis Méditerranéens, à savoir entre autres :

- Il peut, quand il est appuyé par une politique publique adéquate, **contribuer à la sécurité économique de toutes les tranches de la population et à leur autonomie**. L'étude britannique State of Social Enterprise Report 2015 montre que les entreprises sociales sont économiquement performantes tout en renforçant l'équité, la diversité, l'égalité et le respect de l'environnement. En outre, plusieurs champs de l'ES et de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) répondent au défi de l'informalité, à l'instar du micro-crédit et des petites coopératives.
- Il peut devenir **une réponse au manque de diversification économique**. On retrouve l'ES sous plusieurs formes et dans tous les secteurs. Le même rapport britannique souligne que 59% des entreprises sociales ont introduit un nouveau

produit ou service en 2015, contre seulement 38% des PME traditionnelles. En outre, son modèle et ses principes d'entreprise à lucrativité limitée signifient une faible exposition aux tractations des marchés financiers.

- Il est **fondé sur le développement territorial et la proximité**, en préconisant la participation de la communauté et en visant en priorité des impacts sociaux localement. Il favorise l'agriculture locale et permet d'appréhender autrement le rapport de l'individu à la question alimentaire. La création d'emplois durables et non-délocalisables figure également en haut de l'agenda de l'ES.
- Il est enfin **une école de valeurs participatives**, en participant à l'expression citoyenne organisée et donc à l'appropriation des règles institutionnelles correspondantes.

L'ES place les problèmes humains au centre du processus de développement. Il pourrait donc devenir **un outil d'innovation économique, financière et sociale adaptée aux PM**.

Le développement tant attendu de l'entrepreneuriat en Méditerranée se doit donc d'inclure **des entreprises à finalité sociale, sociétale ou environnementale, qui dégageront des profits sans que cela soit une fin en soi, mais plutôt un moyen à la disposition des besoins du territoire et des emplois locaux**. Cela nous semble d'autant plus réalisable que les PM abondent en potentialités pour relever les défis d'un développement économique inclusif. L'ES dans les PM fait partie intégrante

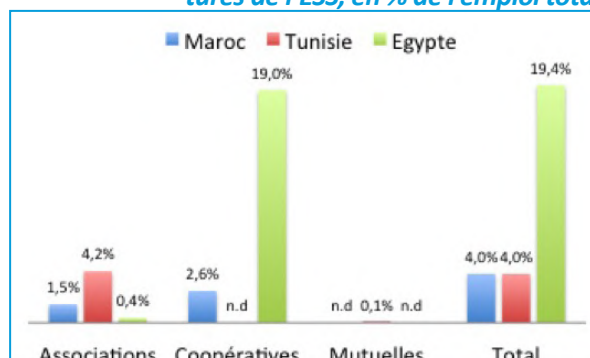
des structures traditionnelles de solidarité et d'entreprises collectives et communautaires. Dans l'ensemble, le nombre d'emplois créés par l'ES est important, estimé à 4% de la population en emplois directs dans les PM et beaucoup plus si l'on compte les emplois créés indirectement (Graphique 1).

Suite à la vague de révolutions, de nouvelles organisations et actions ont été avancées dans les PM, notamment par des groupes de citoyens proposant des initiatives pour la fourniture de services économiques et sociaux à des groupes défavorisés. Cependant, malgré cette effervescence, la performance économique de l'ES demeure toujours en deçà des attentes imposées par le contexte économique et social. C'est pour cela que le chapitre est divisé en trois parties.

Dans la première nous nous intéressons à **la situation des PM en matière d'ES et aux obstacles à son développement**. En deuxième partie, nous nous focalisons sur **la panoplie d'outils (notamment financiers)** pour soutenir et développer l'ES dans les PM. Enfin, dans la troisième partie, sont présentées des **pistes de réflexion** qui pourraient alimenter les actions et programmes à venir pour promouvoir l'ES dans le cadre du partenariat EuroMed.

On notera que comme il n'y a pas de consensus sur la définition de l'ES, nous faisons le point dans l'encadré qui suit sur la façon dont est défini ce concept dans la littérature économique. Nous offrons également davantage de détails sur les écoles de pensée de l'ES en annexe (encadré A1). **Pour ce qui est de ce rapport, nous considérerons l'ES dans son acception la plus large possible.** Pour FEMISE, en effet, l'entreprenariat social se définit par la pratique qui combine l'innovation, le dynamisme et la capacité de relever les défis sociaux et environnementaux. **L'entrepreneur social crée une entreprise sociale, qui peut-être à but lucratif ou non-lucratif, mais qui cherche toujours à résoudre des problèmes de nature sociale (pauvreté, marginalisation, détérioration environnementale, etc.) par le biais ou non de solutions innovantes.**

Graphique 1.
Emplois (directs et indirects) générés par les structures de l'ESS, en % de l'emploi total



Source : FEMISE-BEI (2014)

I. L'ES, sa place dans les PM et les obstacles à son développement

I.1 Une analyse du développement de l'ES dans les PM

Une caractéristique principale de l'ES est son **ambition à trouver des réponses innovantes aux questions socio-économiques délaissées par le secteur marchand** pour leur faible rentabilité, ainsi que par le secteur public dans un contexte d'austérité budgétaire. Comme en témoigne le tableau B en Annexe, dans la plupart des PM, il existe une véritable culture de solidarité et de travail collectif, au cœur du processus de l'ES.

L'entrepreneur social dans les PM investit a priori des secteurs d'activité tels que les services à la personne, l'insertion professionnelle, le commerce équitable, l'agriculture, la culture, le logement social, le recyclage des déchets et le tourisme (l'encadré 3 offre un focus sur des exemples spécifiques de structures qui ont émergé dans les PM dans des secteurs comme l'agriculture et le tourisme). Dans les PM, les entreprises de l'ES contribuent en moyenne à 10% du PIB national (OCDE, 2010). Ces entreprises afficheraient également des performances qui dépassent sur le plus long terme, celles des entreprises classiques. Par

Encadré 1. Comment définir l'entrepreneuriat social ?

Depuis ces débuts, l'entrepreneuriat social a été considéré comme une approche innovante et attractive pour répondre plus efficacement aux besoins sociaux complexes. Comme elles se focalisent sur la résolution des problèmes et l'innovation sociale, les activités de l'entrepreneuriat social brouillent les frontières traditionnelles entre les secteurs public, privé et non-lucratif, en mettant l'accent sur des modèles hybrides d'activités qui peuvent être à la fois à but lucratif et non-lucratif.

Aux Etats-Unis et en Europe, on observe depuis les années 1980 une intensification progressive des débats sur l'entrepreneuriat social. Le premier modèle d'entreprise sociale a été créé en Italie en 1991, sous une forme juridique spécifique aux coopératives sociales. Puis, la France, la Grèce, la Pologne, le Portugal, et l'Espagne ont suivi (Defourny et Nyssens, 2010). En 2004, c'est au tour du Royaume Uni de suivre cet élan en annonçant la mise en place d'une seconde forme d'entreprise sociale, la Compagnie d'Intérêt de la Communauté. A partir des années 2000, les publications sur ce thème sont devenues plus fréquentes, alors que les entrepreneurs sociaux étaient de plus en plus reconnus.

Ainsi, l'entrepreneuriat social n'est pas un concept nouveau. **Cependant il n'y a toujours pas de consensus sur la définition des critères d'une entreprise sociale.** Offrir une définition, avec ses frontières conceptuelles, est une tâche complexe en partie parce que le terme regroupe un large éventail d'activités et d'initiatives.

L'entrepreneuriat social fut mondialement reconnu comme un nouveau type d'entrepreneuriat ayant comme objectif principal la création de richesse sociale plutôt que la production de richesse économique (Dees, 2001 ; Drayton,

2002 ; Leadbeater, 1997). Ce type d'entrepreneuriat a également été jugé comme ayant des effets économiques considérables sur la croissance, la réduction de la pauvreté et le développement social à grande échelle (Yunus et Weber, 2008; Zahra, Gedajlovic, Neubaum et Shulman, 2009). Dans le secteur public, il a été associé à un nouveau tournant pour les politiques sociales qui ont été mises en place par l'UE depuis les années 1980 (Dees 2001). En outre, il a été associé avec des formes de la responsabilité sociale de l'entreprise (CSR) et de l'innovation sociale d'entreprise (CSI).

L'entrepreneuriat social est ainsi lié aux activités à but lucratif mais aussi celles à but non-lucratif. Dans le cas des entreprises à but non-lucratif, il se réfère à la dimension stricte de l'entrepreneuriat social (SESD), où le seul but est de résoudre des problèmes de nature sociale (Certo et Miller 2008). Dans le cas des entreprises à but lucratif situées dans la sphère de l'entrepreneuriat social, la résolution des problèmes sociaux devient un objectif fondamental de l'activité exercée, au-delà des soucis traditionnels de rentabilité (Peris-Ortiz 2015). L'entrepreneuriat social prend ici une dimension plus large (SEBD). Il n'est pas surprenant que les différentes définitions de l'entrepreneuriat social soient souvent contestées à travers les secteurs économiques, chez les universitaires, tout comme à travers les régions, les pays voire dans les espaces sous-nationaux (Kerlin, 2006 et Kerlin, 2015).

Si nous devons synthétiser les différentes compréhensions sur ce qu'est l'entrepreneuriat social, nous distinguerions **deux blocs de perceptions, l'américain (ou la forme juridique a peu d'importance) et l'européen (avec un accent important sur la gouvernance)**, chacun ayant ses propres sous-catégories. Globalement, nous pouvons ainsi identifier quatre approches analytiques de l'entrepreneuriat social. Elles sont exposées plus en détail en annexe de ce chapitre (encadré A1).

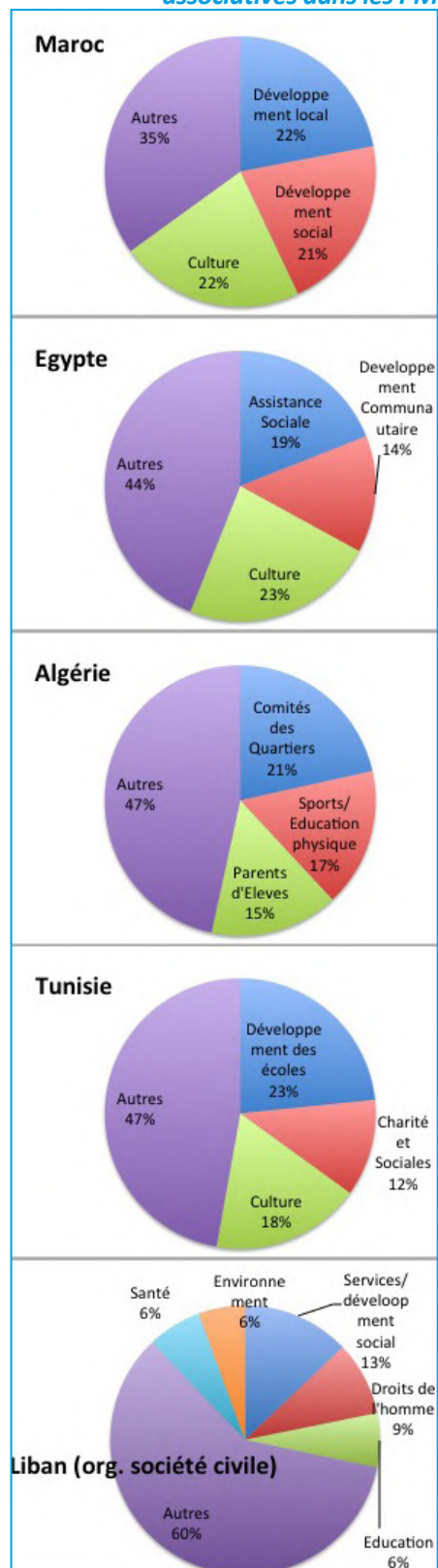
ailleurs, pour accompagner le développement des initiatives d'ES, des dispositifs d'appui se sont développés depuis quelques années.

Le paysage de l'ES est complexe du fait de la multiplicité des intervenants. L'ES se structure, sous une grande diversité juridique, autour du tissu associatif, des ONG, des initiatives civiques, du tissu coopératif et du secteur des mutuelles. Dans l'ensemble des PM, les domaines de prédilection du secteur associatif sont l'éducation, la culture, l'agriculture et le travail caritatif et social (graphique 2). En outre, la répartition sectorielle des coopératives fait ressortir la prévalence du secteur agricole (graphique 3).

L'analyse par PM ci-dessous révèle quelques spécificités nationales :

La Jordanie semble suivre l'approche américaine « Social Entreprise School » avec l'émergence récente d'« initiatives civiques organiques » (ICO). Il s'agit d'une nouvelle forme d'entreprise sociale créée en tant que société à but non lucratif en vertu d'une loi adoptée en 2010. Sous cette forme juridique, les Jordaniens peuvent former une société pour œuvrer dans des domaines liés à quatre objectifs sociaux spécifiques (éducation, santé, renforcement des capacités et microfinance). Les ICO ne paient pas d'impôts tant que leurs bénéfices sont réinvestis dans l'objectif social qu'elles cherchent à atteindre. Les procédures d'enregistrement d'une ICO sont simples, des acteurs de terrain affirmant qu'il faut seulement 45 minutes pour s'inscrire en tant qu'ICO à but non lucratif auprès du Ministère jordanien de l'industrie et du commerce (AlNasser, 2016). Selon AlNasser (2016), il existe en Jordanie en 2016, 100 entreprises sociales sous la forme d'ICO et 400 organisations à but non lucratif, incluant des écoles privées et des hôpitaux, enregistrées récemment après la déclaration de la nouvelle loi. Ces ICO offrent une redéfinition de l'impact social de l'ES en se focalisant davantage sur l'aspect des

Graphique 2.
Champs d'activités prioritaires des structures associatives dans les PM



Source : FEMISE-BEI (2014)

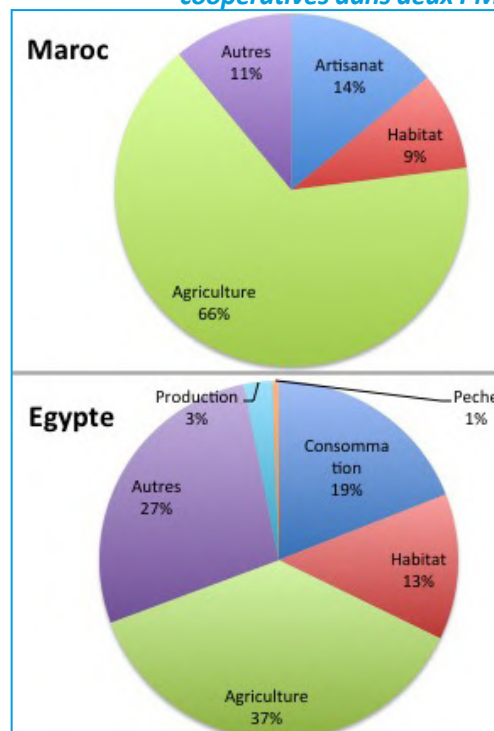
besoins communautaires. Quant aux formes « traditionnelles » de l'ES, elles semblent perdre en popularité. La Corporation Jordanienne de Coopérative (JCC) indique que seul 1.55% de la population Jordanienne était membre d'une coopérative en 2016.

En ce qui concerne les autres PM, on note que **la Tunisie et le Maroc** ont ouvert un dialogue national sur l'entrepreneuriat social, dans le cadre plus général de la politique d'économie sociale et solidaire. Les organisations de ces deux pays se rapprochent davantage du modèle EMES de l'Entrepreneuriat Social (décrite en encadré 1).

La Tunisie compte près de 20 000 associations avec plus de 12 millions d'adhérents, dont la moitié créées au cours des 5 dernières années sous l'impulsion donnée par la société civile post-révolution. Le secteur de l'agriculture et de la pêche compte parmi les secteurs les plus concernés par l'ES, surtout que le secteur compte plus de 3000 groupements de développement, 284 coopératives de services agricoles, 18 coopératives de production agricole et plusieurs entreprises chargées de ces structures aux niveaux national et régional. Sur le plan institutionnel, différentes structures œuvrent pour le respect des normes juridiques dans ce secteur, il s'agit entre autres de l'Union Nationale des Mutuelles (UNAM), le Réseau Tunisien de l'Economie Sociale (RTES), PLATESS (Plate-forme de l'ESS), le RADES (Réseau des Associations de Développement).

Au Maroc, des initiatives dynamiques existent parrainées par des entreprises ou par des associations. On notera que depuis son lancement en 2005, l'Initiative Nationale de Développement Humain (INDH), a donné un élan quantitatif et qualitatif aux structures traditionnelles de l'ESS, notamment les coopératives et les associations. En termes quantitatifs, le nombre des créations a considérablement augmenté (le nombre des coopératives est ainsi passé de 5.749 à 9.046 de 2007

Graphique 3.
Champs d'activités prioritaires des structures coopératives dans deux PM



Source : FEMISE-BEI (2014)

à 2011 et a été ensuite multiplié par trois entre 2011-2015). En termes qualitatifs, la deuxième phase de l'INDH qui exige des bénéficiaires de faire un apport de 30% du financement de leurs activités, a permis de responsabiliser ces bénéficiaires et a donné naissance à des entités économiques plus viables (REMESS). Le HCP note que trois quarts des associations sont à rayonnement local privilégiant les actions de proximité. Leur champ d'intervention se concentre davantage dans le « Développement et logement » (35,2% des associations), la « Culture, Sport et Loisirs » (27,1%) et les activités liées à l'éducation, le social et la santé (données HCP, 2011) (Voir tableau C, Annexe). Quant à la forme coopérative, c'est celle qui bénéficie d'un important soutien des autorités avec un partenariat contractuel avec l'Etat. Le soutien prend notamment la forme de formation à la gouvernance participative et d'aide matérielle et financière à la commercialisation des produits des coopératives dans les grandes surfaces de distribution.

Les chaînes de valeurs des ES au Maroc sont composées des entreprises du secteur privé puisque les coopératives de production du secteur agricole, de l'artisanat et/ou la pêche commercialisent leur production dans le secteur privé (marchés locaux, régionaux, petite et grande distribution). Néanmoins, ce dernier bénéficie d'une marge importante offerte par une main d'œuvre peu rémunérée, peu ou pas déclarée. Les fournisseurs de la grande majorité des coopératives sont également composés d'entreprises et producteurs privés. Même si l'ES au Maroc est plus développée que dans certains PM, il semblerait que sa contribution ne se fait pas toujours à travers une production de qualité, mais souvent au travers d'une production bon marché, d'une main d'œuvre non formée, ni informée sur ses droits (témoignage Quartiers du Monde).

Au Liban, l'écosystème de l'entrepreneuriat social se développe en suivant une approche « bottom-up ». Le cadre légal est en construction, avec des entrepreneurs, incubateurs, institutions financières et ONGs qui participent tous à la conception légale de l'entreprise sociale. Beyond reform and development (acteur libanais à impact social incontournable décrit en annexe) en collaboration avec COSV, conduit les initiatives pour introduire la notion d'entrepreneuriat social dans la loi nationale de l'ES (voir encadré 2).

Encadré 2. Liban : Partenariat innovant entre Société Civile et ONG internationale pour définir le cadre juridique national de l'ES

Beyond reform and development et l'ONG italienne COSV se sont associées et ont créé une plateforme pour l'ES en 2017, afin de faciliter l'action des entreprises sociales et de rassembler leurs besoins pour les traduire en politiques. Cette plateforme vise à permettre la croissance de l'entrepreneuriat social, à multiplier les opportunités de création d'emplois et à améliorer la transparence et l'efficacité de la prise de décision gouver-

nementale dans les affaires des organismes privés et publics.

Pour l'instant, les initiatives de cette plateforme se sont essentiellement inspirées de la réforme italienne dans le secteur tertiaire et de la nouvelle loi sur l'ES en Europe, tout en l'adaptant au contexte local libanais. Les possibilités juridiques existantes pour le moment sont : ONGs, coopératives, sociétés civiles et entités commerciales (SEL, SARL). La qualification d'entreprise sociale serait donnée en cas de conformité de l'organisation à un certain ensemble de conditions sur lesquelles il y a un consensus : l'impact social des activités de l'organisation, le type de gouvernance et le modèle financier, ainsi que les principes de l'intentionnalité, de la mesurabilité, de la durabilité et de l'adaptabilité. Par ailleurs, la plateforme essaie de réformer le droit du travail pour inclure plus de transparence, en particulier en ce qui concerne la publication des rapports financiers et sociaux. Ainsi, les deux organisations fournissent un travail considérable sur les conditions et les politiques potentielles qui pourraient être implémentées dans une loi ad-hoc sur l'ES. Pour prouver la compatibilité de ces principes et identifier les règles finales, une phase d'exécution est pilotée par un groupe d'entreprises sociales libanaises sélectionnées afin de proposer les amendements de lois optimales aux ministères et aux établissements gouvernementaux compétents.

Ainsi, le Liban aura bénéficié des expériences italiennes, européennes et internationales et des débats déjà aboutis permettant d'éviter les choix et décisions coûteuses et parfois inefficaces. L'exemple libanais pourrait également servir de modèle à d'autres pays de la région sur les définitions, conditions, incitations, normes et mesures d'impact, créant, ainsi, une catégorie de personnes morales autonomes pour les entreprises sociales : des organisations qualifiées d'entreprises sociales pour leur secteur d'activité, leur utilité sociale et leur but non principalement lucratif.

L'Égypte est un cas spécial qui compte de très nombreuses structures à vocation sociale et solidaire. Les initiatives sont des initiatives privées qui ont émergé pour pallier à l'incapacité des gouvernements, et des activités formelles du secteur privé, à satisfaire les divers besoins des ménages pauvres. En conséquence, des formes nouvelles et diversifiées d'organisations ou d'actions collectives ont été développées pour répondre aux nombreux besoins des groupes de citoyens. Ces institutions d'action collective sont regroupées sous des appellations différentes, incluant des ONG, des coopératives ou des initiatives unilatérales à durée limitée. Le taux d'adhésion aux coopératives est le plus élevé par rapport à toute autre structure organisationnelle, que ce soit dans le secteur public, privé ou à but non lucratif. Les membres étaient estimés à 14 millions de personnes en 2016, soit environ 16% de la population totale. Les données sur l'Égypte indiquent que l'ES contribue entre 7 et 8% du PIB, part qui pourrait augmenter si les obstacles au développement du secteur sont éliminés.

Si dans les autres PM, l'ES s'est développé dans les années 80, en partie en réaction aux plans d'ajustement structurel, **en Algérie**, l'ES est apparu seulement dans les années 90. La loi d'association du 4 décembre 1990 a contribué à l'émergence d'un mouvement associatif, avec une autonomie vis à vis de l'Etat. La loi n° 12-06 du 12 Janvier 2012 a marqué une nouvelle avancée et aujourd'hui, l'éventail d'actions de plus de 100 000 associations est relativement large (associations de consommateurs, de l'environnement, sports, quartier, etc.). On notera aussi la présence de mutuelles, agissant en complément à la sécurité sociale et reconnues d'utilité sociale. Se pose actuellement la question d'un meilleur encadrement de ces dernières qui pourrait aller de pair avec leur développement.

En Palestine, même si le dialogue politique n'a pas encore commencé, certaines initiatives de la

société civile et de partenaires internationaux méritent d'être soulignées. L'inclusion sociale fait partie des principales initiatives de Leaders Organisation, et par conséquent, l'un des programmes qu'entreprend l'organisation est celui de l'Accélérateur d'Entreprises Sociales (SEA). L'accent a été particulièrement mis sur les catégories les plus vulnérables telles que les femmes et les jeunes, avec l'ambition de créer des entreprises sociales durables qui auraient un impact sur les communautés qui bénéficient de programmes de soutien étendus. Le programme SEA a offert une formation à plus de 150 entrepreneurs âgés de 22 à 30 ans, et a accueilli et soutenu 7 start-ups, avec un taux de participation des femmes de 42%.

Le secteur de l'entrepreneuriat social Palestinien bénéficie également de la participation des entrepreneurs à des forums tel que AMWAJ, («vagues» en arabe), forum international sur la durabilité et l'esprit d'entreprise axé sur la région MENA, organisé par PepsiCo à Amman en Jordanie. Ce type d'évènement permet de mettre en relation de jeunes entrepreneurs sociaux avec des incubateurs et des accélérateurs mais aussi leur permet d'explorer les ressources techniques et financières. Un exemple de projet à impact social ayant participé à ce forum est BuildPalestine, une plate-forme de crowdfunding pour des entreprises sociales.

I.2 Les obstacles au fonctionnement et au développement de l'ES

Pour que les entrepreneurs sociaux puissent réussir, ils ont besoin d'un **écosystème d'innovation sociale** aussi développé et porteur que celui des entreprises traditionnelles. Cependant, un tel écosystème fait globalement défaut dans les PM.

Plus précisément on notera que :

i. **Dans tous les pays du sud de la Méditerranée, à l'exception de la Jordanie, il n'existe**

Encadré 3. Agriculture : secteur porteur de l'ES

Au Maroc, «SOS Maroc Terroir», affiliée à l'Alliance marocaine pour le climat et le développement durable (AMCDD) est devenu un acteur phare du débat sur le secteur agricole Marocain comme élément clé de la stratégie de développement économique et social. Cette entreprise sociale œuvre à contribuer à la sauvegarde de la sécurité alimentaire nationale et à créer une valeur ajoutée dans la région tout en défendant l'environnement et en luttant contre la pauvreté. Elle promeut la nécessité de soutenir les organisations rurales dans le but de faciliter la commercialisation de leurs produits et créent un espace en ligne d'échanges d'expériences et de mise en réseau pour valoriser les produits de terroir.

En Jordanie, Sakhrat Women's Cooperative est une coopérative participative pour l'agriculture et les artisanats traditionnels. Ses membres sont impliqués dans le conditionnement de céréales, fabriquent des produits quotidiens et travaillent le textile, ainsi que dans l'artisanat. Dans le but de promouvoir la culture et l'éco-agriculture en Jordanie, la coopérative facilite à ses membres l'accès à des emprunts pour lancer leurs propres initiatives et les fonds obtenus sont investis dans les différents projets dont les bénéfices sont ensuite distribués de façon équitable entre les membres. Les défis majeurs adressés par les projets lancés sont l'exploitation des femmes dans les travaux agricoles, le manque de stratégie agricole nationale et le niveau de pauvreté et de chômage élevé dans les communautés rurales. Ainsi, une association d'agricultrices a été créée avec 450 membres pour protéger et sensibiliser les femmes dans les milieux ruraux, en particulier, sur leurs droits.

En Algérie, le secteur agricole dispose donc de beaucoup de potentialités et de domaines d'activité où l'ES se développe pour pallier au manque de diversification économique. Les surfaces certifiées bio représentent une petite partie des cultures en Algérie (700 hectares des 9 millions d'hectares agricoles). Considérée comme peu rentable étant donné les prix

de la certification bio, l'entrepreneuriat social en agriculture stagne. C'est pourquoi Torba, une AMAP* [Association pour le maintien d'une agriculture paysanne ; ndlr] créée en 2016 et basée à Chéraga, travaille sur la sensibilisation citoyenne. Cette association rassemble près de 300 adhérents et soutient les petits paysans qui cultivent sans pesticides. Par ailleurs, Bionoor est une entreprise algérienne, également présente en France, qui a développé une filière de production et de vente de dattes, bio et équitable, dans la ville d'Ouargla. L'entreprise travaille avec des agriculteurs locaux, en les connectant à de nouveaux commerçants en France et ailleurs. Du coup, la mise en place de services publics efficaces est nécessaire.

En Tunisie, l'Etat a accordé en 2016 50 millions de dinars sous forme de primes aux investisseurs agricoles. Cette volonté est renforcée par le lancement en Mars 2018 du programme Agripreneur 2.0 par le ministère de l'Agriculture, des ressources hydrauliques et de la pêche. L'Entrepreneuriat agricole, surtout dans les zones rurales, est reconnu comme moyen clé pour surmonter les défis. La priorité de cette initiative est donc de sensibiliser le public sur les pratiques efficaces et soutenables en agriculture. Un exemple serait Tazart, entreprise sociale fondée par Ali Karkour qui a démarré son commerce de figues à 17 ans en 2015. Tazart valorise les figues et les dattes des régions de Tataouine et de Kébili et œuvre à améliorer les conditions et les techniques de travail des agriculteurs de ces régions. Les produits Tazart sont en vente dans les épiceries fines et promeuvent des techniques de culture respectueuses de l'environnement.

En Egypte, Agrimatic Farms, Bustan Aquaponics et Schaduf, sont toutes des startups du secteur de l'hydroélectricité et de l'agriculture, affirmant la capacité d'utiliser les nouvelles technologies pour réaliser des économies d'eau de 90% par rapport aux méthodes agricoles traditionnelles. L'entreprise sociale Farminal, logiciel fournissant un système d'alerte rapide, tente d'apporter des réponses de haute technologie aux problèmes du secteur laitier, alors que BioGas

pas de législation spécifique régissant les entreprises sociales. Les entrepreneurs sociaux peuvent choisir de s'enregistrer en tant qu'organisation à but non lucratif, ou en entreprise commerciale privée, coopérative, société civile ou choisir un mélange de différentes formes.

ii. **Le manque d'accès au financement, lié à l'obstacle législatif, est un des obstacles les plus importants.** En effet, comme le cadre juridique spécifique fait défaut, les entrepreneurs sociaux se retrouvent soit liés par leur modèle commercial à but non lucratif ce qui pénalise leur durabilité, soit ils sont contraints de développer des activités à but lucratif avec impact social mais sans la moindre incitation (légale, fiscale ou technique) et ne sont plus éligibles aux dons et subventions. En outre, la nature et les activités des entreprises sociales **limitent l'attractivité de ce modèle vis à vis des investisseurs.** Les structures ont parfois accès à un financement mais celui-ci reste limité ou coûteux. Par ailleurs, les ES peuvent devenir dépendantes de sources de financement spécifiques, ce qui pourrait conditionner leur orientation en fonction de la politique du bailleur de fonds.

iii. Le développement de l'ES va de pair avec l'esprit entrepreneurial. Il faut alors également citer les obstacles liés à la création d'entreprises dans les PM, **notamment les entraves administratives publiques.** Si toute initiative d'ES est ancrée sur un territoire, la démarche administrative reste centralisée ce qui constitue un fardeau.

iv. Les ES, aussi enthousiastes soient-elles, souffrent souvent d'un manque de savoir-faire, d'une **faiblesse qualitative (et quantitative) de leurs ressources humaines**, ce qui se reflète sur leurs compétences de gestion, de planification, de conception et d'évaluation de projets, de conquête de marchés, de formation etc. S'ajoute parfois à cela, un manque de clarté quant à leur champ d'action, des difficultés à mobiliser des bénévoles ou à convaincre ceux déjà engagés à continuer à œuvrer au sein de ces associations.

v. Enfin, **de manière générale l'Etat ne soutient pas assez l'ES et l'innovation sociale.**

Le soutien financier public limité n'est qu'une face du problème. En effet, contrairement aux pays dans lesquels l'ES connaît un véritable essor, l'Etat dans les PM n'a pas su appuyer l'émergence de dispositifs locaux qui accompagnent les structures de l'ES, les privant ainsi de l'accès à un conseil, un savoir-faire et un appui professionnel nécessaires.

Concernant spécifiquement chacun des pays, les faits suivant méritent d'être soulignés :

Au Maroc, l'élaboration du projet de loi cadre de l'ESS offre quelques espoirs, mais le processus est long. Par ailleurs, les acteurs de l'ES au Maroc sont exposés à une grande pré-

Encadré 4. Le Tourisme, autre secteur «porteur» de l'ES

Le tourisme social présente multiples opportunités de valorisation du patrimoine culturel et environnemental dans les PM où le développement d'un tourisme mal régulé nuirait sur la prospérité économique surtout en vue du manque de diversification et de collaboration entre les différents acteurs locaux. Cependant, le tourisme durable et écologique ne représente actuellement que 1% du tourisme méditerranéen.

L'idée d'un tourisme alternatif a particulièrement été populaire au Maroc. Les débuts du tourisme social dans le royaume sont principalement dus à la place qu'occupe le tourisme en termes de création d'emplois (15.99% des créations d'emploi sur la période 2000-2015) et dans l'économie en général (environ 20% du PIB). En 2015, une Convention de Partenariat pour le développement du tourisme durable dans les espaces naturels fut signée par le Ministre du Tourisme, et M. le Haut-Commissaire aux Eaux et Forêts et la Lutte Contre la Désertification. Cela vise à développer une offre touristique intégrée pour l'ensemble des

espaces naturels Marocain selon un plan de développement, vision 2020, identifiant tous les sites fragiles à conserver et les zones pouvant, à la fois accueillir des activités touristiques et respecter les spécificités et contraintes des sites d'implantation. Dans le but de promouvoir l'écotourisme, on notera les « Terres d'Amanar », projet initié par Jean-Martin Herbecq en 2007 et installé sur plus de 100 hectares à proximité de Marrakech. Ce projet ambitieux consiste en un centre de loisirs visant à faciliter le développement économique de cette région rurale, tout en aidant les habitants à préserver leur culture ainsi que leur environnement. Le parc propose depuis 2007, une offre de loisirs accessible au grand public et conforme aux normes de sécurité européennes.

En Tunisie, l'absence d'une politique nationale de marketing et de promotion de l'écotourisme constitue un frein à son développement. Le tourisme alternatif se heurte à une difficulté majeure : la non reconnaissance d'un statut spécifique bloquant le développement de l'écotourisme qui ne relèvent pas du ministère du tourisme et n'entrent que difficilement dans le cadre des procédures administratives. Alors que le tourisme représente entre 15 et 20% du PIB tunisien et contribue à la hauteur de 15.70% à l'emploi national (moyenne annuelle 2000-2015, World Travel Council, 2016), l'écotourisme reste très peu développé.

Dans ce contexte, la Commission Européenne a mis en place le projet SwitchMed soutenant la création en Tunisie du Plan d'Action décennal 2016-2025 sur le tourisme, géré par le ministère de l'environnement. De ce projet ont découlé des aides à certaines entreprises sociales accés sur le tourisme durable notamment Tunisia Ecotourism. Cette agence écotouristique a bénéficié d'un soutien entre 2016 et 2018 dans le but de mettre en œuvre le concept d'économie verte dans ses services offerts aux touristes locaux et étrangers.

Au Liban, les potentialités pour cette nouvelle alternative sont considérables. L'écotourisme au

plan national reste non-défini mais une multitude d'initiatives décentralisées émerge. Le nombre d'acteurs dans l'écotourisme a beaucoup augmenté ces dernières années. Les tour-opérateurs qui organisent des randonnées et des treks sont passés de 10, en 2008 à plus de 30 recensés à ce jour. D'autres acteurs locaux tels que les maisons d'hôte, les ONG, les municipalités et les bailleurs de fonds (comme USAID et la Communauté européenne) multiplient leurs initiatives. Par exemple, Souk al-Tayeb, est un marché de producteurs qui ouvre des restaurants partout au Liban et leurs revenus sont destinés au financement de la restauration et la réhabilitation de maisons, dans les villages libanais,, en maisons d'hôte.

La Women's Association of Deir El Ahmar de Dunia Baroud-El-Khoury est un autre exemple d'entreprise sociale oeuvrant pour la promotion d'un tourisme alternatif. Cette association vise à fédérer les femmes libanaises de la région rurale de la Bekaa afin qu'elles instaurent un éco-tourisme rural et un agro-tourisme. Les actions de cette entreprise ont été récompensées par l'attribution du Dubai International Award for Best Practices to improve the environment en 2002.

En Jordanie, des plateformes telles que Dossier "Voyageons-Autrement : Jordanie 2018" ou des blogs sur l'écotourisme en Jordanie ont été créés pour promouvoir les différentes possibilités d'activités ou d'hébergements durables proposées soit par des particuliers, soit par des entreprises sociales innovantes.

En Algérie, le projet « Djebba, un patrimoine, une destination touristique » a été fondé par un groupe de jeunes Kabyles, avec, à leur tête, Ahmed Farid. Le but de ce projet est de promouvoir dans le cadre du tourisme solidaire, des initiatives locales telles que la restauration des maisons kabyles en ruine. Ainsi, ils organisent des fêtes du printemps, qui en sont à leur 5ème édition village en 2018 pour transformer le village en un centre pour l'écotourisme.

carité. Le Haut-commissariat au Plan (HCP) a publié en 2011 les résultats d'une enquête nationale auprès des institutions sans but lucratif qui mettait en avant des conditions de fonctionnement difficiles dans le monde associatif, ne permettant pas aux structures de mener à bien leurs activités et d'en assurer le bon suivi. Plus de la moitié des associations ne possède pas de local et près de 30% sont hébergées à titre gratuit. Seulement 11% sont locataires et 9% propriétaires de leurs locaux. La majorité des associations est faiblement équipée en moyens (ordinateurs, connexion internet, comptabilité etc.) et manque de ressources humaines qualifiées. Les femmes, qui constituent la grande majorité des travailleurs de l'ES dans ce pays, cumulent les problématiques propres au milieu rural marocain (taux élevé d'analphabétisme en milieu rural de 41,9% chez les femmes), des territoires enclavés et éloignés des espaces de commercialisation... plus celles dues aux inégalités et discriminations que vivent les femmes au Maroc encore plus prononcées dans le milieu rural : manque de mobilité, d'accès au marché, de gestion du revenu, et de prise de décision (Quartiers du Monde). Le travail des femmes est perçu comme un prolongement de leurs activités domestiques et reste dévalorisé. Elles sont victimes de l'emploi précoce avant l'âge de 15 ans (73,2% des femmes actives rurales contre 59,8% des hommes en milieu rural) et de l'activité non rémunérée.

Dans le cas de l'Égypte, depuis le milieu des années 1980 et après la délivrance de la loi sur les coopératives, de multiples voix ont appelé à son amélioration car elle n'était pas adéquate pour introduire les changements requis dans le secteur coopératif. On pourrait en dire autant de la loi sur les ONG. Le deuxième problème récurrent est celui du manque de financement suffisant pour les coopératives et pour un grand nombre de petites ONG, en dépit du fait qu'elles servent une grande communauté

de bénéficiaires dans tout le pays (Abdou and El Ebrashi, 2015).

En Tunisie, dans le cadre de l'initiative législative de l'Union générale tunisienne du travail (UGTT), un travail sur un projet de loi a été entrepris depuis quelque temps, pour instaurer un dispositif institutionnel particulier, des structures en charge de la promotion et un système statistique propre au secteur. Cela permettrait le suivi des principaux indicateurs et l'évaluation de la contribution réelle de l'ES au développement local, à la promotion sociale et à l'emploi. Le projet de loi a ensuite fait l'objet d'une consultation publique. Certains experts ont signalé des lacunes dans la version actuelle du projet : les valeurs éthiques et la notion de «décentralisation» sont absentes, certaines catégories supposées être les cibles de l'ES sont absentes (femmes rurales et personnes handicapées), les procédures administratives semblent par ailleurs compliquées. La possibilité de créer une «banque mutuelle» pour financer le secteur de l'économie sociale et solidaire semble également avoir été exclue (AfricanManager, 2018).

Par ailleurs, les contre-performances de l'économie sociale et solidaire en Tunisie se situent également au niveau du déficit en matière de mobilisation des ressources financières et de la capacité à lever des fonds notamment auprès des différents bailleurs de fonds internationaux. À ce niveau, l'appui était jusque-là réservé aux associations de défenses des droits humains ou de la promotion des droits catégoriels.

En Algérie, l'évolution de l'ES reste plutôt limitée. L'Etat ne reconnaît pas suffisamment son intérêt général ce qui est une entrave à son organisation. On notera aussi que les sources de financement des associations se limitent essentiellement aux subventions de l'État, l'internationalisation des associations étant plutôt mal perçue, considérée comme une remise en

cause du « contrôle effectif » de l'Etat sur le mouvement associatif. Ainsi, la juridiction limite les possibilités pour les associations locales d'établir des liens avec des organisations internationales (IPEMED, 2013).

L'Agence nationale pour l'appui à l'emploi des jeunes (ANSEJ), qui est chargée de fournir des microcrédits et autres formes de soutien aux petits projets, tente de réorganiser ses priorités en vue de financer prioritairement des secteurs stratégiques tels que l'agriculture, l'industrie, la construction et les nouvelles technologies de l'information et intensifier son soutien aux jeunes diplômés sans emploi. Néanmoins, cette institution dépend principalement de la disponibilité des fonds publics. Ainsi, lorsque les mesures d'austérité ont été mises en place par l'Etat Algérien en 2016, 64 activités de l'ANSEJ ont été suspendues, notamment ceux concernant les secteurs de l'agriculture, de la plomberie et de l'électricité, ces derniers étant pourtant des secteurs clés pour l'emploi.

Au Liban, jusqu'à présent les entrepreneurs sociaux travaillent sans incitation ou facilitation de la part d'acteurs publics dans leurs activités à impact social. Certaines entreprises sociales parviennent à surmonter les obstacles imposés par le manque de reconnaissance légale mais reconnaissent que cela implique des difficultés dans l'élargissement de l'impact de leurs interventions.

En Israël, un dialogue politique a été engagé, mais seules des initiatives pilotes ont été menées. Bien qu'il existe déjà un certain nombre de fonds de capital-risque sociaux investissant dans des entreprises sociales créées avec le soutien du gouvernement, la législation actuelle ne reconnaît pas officiellement les entreprises sociales. La loi israélienne autorise la création d'une organisation à but non lucratif (appelée en hébreu une «amutah» ou «amutot» au pluriel) ou une entreprise d'intérêt public (PBC).

Les deux ne peuvent pas distribuer de bénéfices, mais ont le droit de recevoir un certificat reconnaissant la société en tant qu'institution publique en vertu de l'ordonnance israélienne de l'impôt sur le revenu. Un projet de loi a récemment été proposé pour modifier la loi israélienne sur les sociétés, dans le but de créer une structure juridique unique appelée «compagnie entreprise sociale» (CES) adaptée aux besoins des entrepreneurs sociaux. Selon le projet de loi, les CES seront autorisées à distribuer des dividendes (plafonnés à 50% de leurs bénéfices) et les bénéfices pourront être réinvestis dans des projets sociaux (Asaf Shalev and Daniel Kleinman, 2018). Israël semble donc s'orienter vers l'approche américaine « Social Enterprise School ».

Cependant, le discours politique Israélien en termes d'inclusivité et d'impact social de l'ES dans la société reste à nuancer. Malgré la croissance continue de l'économie israélienne sur les 15 dernières années, la cohésion sociale reste inachevée sur le marché local et dans la sphère socio-économique en général. Le rapport de l'OCDE publié en Mars 2018 montre que malgré la baisse du chômage dans l'économie israélienne, les groupes socialement marginalisés sont en grande partie contraints à la pauvreté et discriminés pour l'accès aux ressources financières nécessaires aux activités entrepreneuriales.

En Palestine, l'ES et son modèle sont encore au stade embryonnaire (Akella et Eid, 2018). Le profit reste le but premier des entrepreneurs sociaux qui sont prêts à compromettre la mission sociale pour générer un excédent économique. Akella et Eid expliquent ce modèle d'entreprenariat social, qu'elles qualifient de « non-sincère », par la structure institutionnelle du pays, le cadre politique instable et le manque de cadre juridique clair pour les activités entrepreneuriales sociales, culturelles et économiques en Palestine. Les agendas

économiques des entrepreneurs sociaux sont ainsi masqués par des objectifs extérieurs de bien-être social et de développement communautaire.

Le manque d'intérêt public dans la question d'entrepreneuriat social constitue un obstacle majeur à la définition d'un cadre approprié. La Palestine dépend des aides externes et des projets d'organisations internationales qui sont très souvent ponctuels. Cependant, les modèles d'entreprise sociale peuvent être développés avec les acteurs locaux par le biais de facilitations stratégiques basées sur les expériences d'autres pays de la région. Des comités spécialisés dans l'activité entrepreneuriale Palestinienne examineraient les priorités immédiates pour répondre aux questions clés de la sécurité alimentaire, le manque d'eau potable et d'assainissement, la construction, la santé et l'énergie (Abdelnour, 2010).

En conclusion, la pénurie de moyens financiers, les faibles compétences de la main-d'œuvre des entreprises sociales, le manque de structures d'appui, le cadre juridique inefficace et le peu d'espaces d'échanges et de coordination entre les acteurs sont des obstacles qui empêchent l'ES d'atteindre son plein potentiel dans les PM.

Pour que l'ES devienne un élément essentiel de la politique de développement économique et social dans les PM, il faut développer, voir réinventer, l'écosystème d'innovation sociale. Il nous semble que pour rendre l'ES plus attractif et permettre une première marche vers l'éclosion d'un véritable écosystème dans les PM, il faut :

- **des outils adaptés, conçus spécifiquement pour les entreprises sociales.** Ceux-ci peuvent être de nature financière, de soutien technique et d'accompagnement, ou encore institutionnelle. La Section II énumère certains outils

qui, selon nous, méritent d'être développés de manière plus généralisée dans les PM. Certains sont d'ailleurs déjà présents dans certains d'entre eux, ont déjà fait preuve de leur efficacité et, pourraient être facilement répliqués.

- **capitaliser sur la coopération EuroMed (Nord-Sud et Sud-Sud) pour promouvoir ce type d'outils.** La structure d'écosystèmes ES, la mise en réseau des différentes organisations, de l'État, des institutions financières internationales (IFI), des ONG et d'autres organisations ne peut se faire efficacement que dans un cadre de coopération, d'échange de savoirs et de bonnes pratiques. Des pistes dans le cadre de la coopération EuroMed pour créer des écosystèmes d'entrepreneuriat social durables sont ainsi discutées en Section III.

II. Quels outils pour soutenir et développer l'ES dans les PM ?

II.1 Développement des financements : Une panoplie disponible à mettre en œuvre et quelques outils à créer

Au cœur de la dynamique d'ES se trouve la question du financement des projets et de la mobilisation des ressources. Le financement des entreprises sociales doit être au cœur des préoccupations des autorités locales, nationales et euro-méditerranéennes. Une « finance sociale » permettant un accès à la liquidité et au crédit en lien avec des objectifs coordonnés partagés est nécessaire.

Les entrepreneurs sociaux n'arrivent souvent pas à financer leur projet, le système étant peu (ou pas) adapté aux différentes modalités d'entrepreneuriat. Se pose alors la question des outils financiers et dispositifs précis à mettre en place pour le soutien des entreprises sociales. Des solutions pour sécuriser les parcours sont parfois disponibles, mais le manque de visibilité au niveau des circuits de financement freine le développement des structures d'ES en Méditerranée.

Ainsi, nous proposons des pistes d'outils qui permettent de répondre aux obstacles identifiés et peuvent être appuyés par l'ensemble des acteurs locaux, nationaux et internationaux.

1. Des institutions financières de gestion de la « finance sociale »

Les acteurs locaux et internationaux, publics, privés et institutionnels, sont tous appelés à contribuer à un modèle économique durable. En ce qui concerne les institutions financières, celles-ci s'orientent de plus en plus vers des politiques de prêt plus socialement et écologiquement responsables. Certaines d'entre elles, se concentrent quasi-exclusivement sur des projets d'ES. Ces banques « sociales », « participatives » ou « éthiques » **ont comme objectif d'avoir un impact économique, social et environnemental positif dans la collecte et dans l'utilisation de l'argent** (FEBEA, 2012). Elles investissent dans des activités innovatrices et répondent aux besoins des exclus du système bancaire traditionnel. Avant l'accord de prêt ces banques utilisent, outre leurs critères économiques de viabilité de projet, un ensemble de « critères éthiques ».

L'avantage principal de ces banques est qu'elles se caractérisent par un engagement plus important dans l'économie réelle. En outre, elles peuvent assumer un triple rôle en agissant i) comme intermédiaire entre l'Etat et les entreprises sociales, ii) comme médiateur entre les entreprises sociales et les institutions locales (comme les banques islamiques, les institutions de microfinance décrites ci-dessous etc), iii) comme intermédiaire entre les entreprises sociales et les institutions financières internationales.

Le Maroc a bien compris l'utilité de ces structures et c'est ainsi qu'au cours de l'année 2016 a été préparé l'ensemble des instruments législatifs, réglementaires et fiscaux nécessaires

Encadré 5. Banque Ethique VS Banque Ordinaire

Une banque éthique se distingue d'une banque ordinaire par :

- **son rôle**, qui est d'œuvrer pour le bien commun et d'assurer le droit au crédit à travers une activité consistant à récolter des fonds et à les réaffecter, sous forme de crédits, à des projets culturels, sociaux et environnementaux.
- **les valeurs d'impact social et environnemental** qui sont fondamentales et inséparables de la valeur d'impact économique. Dans une banque éthique au moins 90% des financements distribués répondent à la fois à des critères économiques et à des critères sociaux-environnementaux. En outre, une banque éthique mesure systématiquement l'impact social soumis au jugement des clients déposants) et environnemental de ses activités et des projets/institutions financés.
- **son attention particulière au soutien des initiatives d'emploi et/ou d'entrepreneuriat autonome de femmes et de jeunes**, à travers notamment des interventions en microcrédit et micro-finance.

Source : FEBEA (2012), FEMISE-BEI (2014)

au lancement des banques participatives. Le Maroc laisse également ouverte la voie à l'innovation, permettant à de nouveaux outils financiers d'émerger, à des projets non-conventionnels de jaillir et à des personnes qui n'adhéraient pas aux principes de la finance conventionnelle d'être intégrées. En Janvier 2017, cinq demandes d'agrément pour la création de banques participatives avaient déjà été retenues. Les banques autorisées à démarrer leur activité participative par Bank Al-Maghrib sont Umnia Bank, première banque participative dans le royaume, Bank Assafa, première banque participative 100% marocaine, Al Akhdar Bank, fruit du partenariat entre Crédit Agricole du Maroc et la Société islamique pour le développement du secteur privé (ICD), Bank Al Yousr, banque participative autonome et

universelle du Groupe Banque centrale populaire, et Dar Al Amane, fenêtre participative relevant du Groupe Société Générale présentant un modèle hybride novateur dans la finance islamique.

Il nous semble opportun que chacun des PM appui, notamment en instaurant un cadre réglementaire propice, l'émergence de telles structures pour orienter des fonds vers des projets utiles, durables et inclusifs.

2. La finance Islamique pour appuyer l'Entreprenariat Social

La finance islamique est une alternative au système financier conventionnel. Elle se distingue du système bancaire traditionnel en s'opposant à certaines pratiques telles que « l'utilisation des taux d'intérêt, la spéculation, la cession de dettes, le manque de transparence et le comportement opportuniste des dirigeants » . Le but de l'activité financière islamique est de promouvoir un équilibre éthique, social et moral.

Selon Amzil (2013), les outils financiers des banques islamiques seraient parfaitement adaptés aux attentes et aux besoins des entrepreneurs sociaux. D'abord, les banques islamiques leur donneraient accès à des modes de financement de type participatif. Ce type d'opération consiste en la mise en place de partenariats dont les produits sont souvent assimilables à des opérations de capital risque de type private equity. Dans la logique du Partage des Profits ou des Pertes (principe de 3P), les titulaires de comptes d'investissement partagent les risques avec des actionnaires de la banque islamique. Deux types de contrats existent pour concrétiser ce principe dans les transactions entreprises : **la Moudaraba et la Mousharaka**.

La finance islamique propose aussi des modes de financement de type Crédit. La **Morahaba**

Encadre 6. La Moudaraba et la Mousharaka : financement participatif de l'activité entrepreneuriale

La Moudaraba consiste en un contrat d'association entre le capital financier et le travail. Selon la Banque Islamique de Développement, la Moudaraba se définit comme « une forme de partenariat où une partie apporte les fonds et l'autre (moudarib) l'expérience et la gestion. Le bénéfice réalisé est partagé entre les deux partenaires sur une base convenue d'avance, mais les pertes en capital sont assumées par le seul bailleur de fonds ». Le promoteur gère totalement les affaires mais, alors que les profits sont partagés entre les deux parties selon les proportions stipulées dans le contrat, les pertes sur le capital sont entièrement à la charge de l'apporteur du capital. Ce produit permettrait aux entrepreneurs sociaux de puiser en amont dans des ressources financières considérables afin de combler les fonds nécessaires pour entreprendre leurs activités sans renoncer aux principes éthiques et/ou religieux de l'apporteur du capital.

La Mousharaka consiste en la participation d'au moins deux parties dans le financement du capital d'une même affaire. Dans ce cas, chaque partenaire est en mesure d'intervenir directement dans la gestion des affaires et cela implique également que les pertes sont supportées proportionnellement aux contributions de chaque partenaire au capital. Cet outil semble idéal pour faciliter l'ES comme il représente un gage de partage des risques. Les entrepreneurs sociaux sont ainsi capables de mobiliser des fonds pour la création, la gestion ou l'expansion de leurs entreprises tout en permettant le partage des profits tout comme des pertes entre le promoteur et le financier.

D'autres types de Mouchara existent et de multiples produits sont disponibles selon les besoins des entrepreneurs, leurs préférences, leurs aversions aux risques et le type de financeurs et partenaires qu'ils ont.

en est un exemple. Elle consiste en « un contrat de vente au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et le vendeur ». L'emprunteur rembourse une somme convenue en amont sur un délai fixé en plusieurs versements ou en un paiement unique. La responsabilisation se traduit ici par le fait que le vendeur supporte les risques concernant les marchandises jusqu'à leur livraison à l'acheteur.

Enfin, on retrouve des modes de financements basés sur les dons et la Charité. **La Zakat** est un devoir religieux de solidarité à portée sociale qui peut prendre plusieurs formes telles que la Sadaqa, al-Hibat ou donations, Qard hassan ou prêts sans intérêts, al-Maniha ou dons et le Waqf (Elkettani, 1997 et Kahf, 1997). La dimension sociale de la Zakat est évidente puisqu'elle représente un acte de solidarité et une forme de redistribution du produit national pour réduire les disparités économiques (Elkettani, 1997).

Ainsi, la Tunisie s'est dotée de ses premières banques islamiques. Après El Baraka et Zitouna, Wifack Leasing a obtenu un accord de la banque centrale pour devenir une banque islamique à part entière, la Wifack Islamic Bank, qui est dotée d'un capital de 150 millions de dinars tunisiens. Le Maroc reconnaît aussi que la finance islamique peut être une source de financement important pour le développement de l'ES. La loi en vigueur permet aux banques participatives de commercialiser quatre principaux produits de la finance islamique.

3. Encourager le financement de l'ESS par la microfinance

Il nous semble également judicieux **d'encourager le financement de l'ES par les institutions de microfinance (IMF)**. Ces dernières ont un maillage territorial développé et sont près des micro-entrepreneurs et de leurs besoins. Ces

IMF peuvent faciliter l'essor de l'ES en Méditerranée.

Parmi les exemples, on notera **en Tunisie** Taysir Microfinance, institution de microfinance tunisienne lancée en 2011 en tant que projet, acquérant son agrément en 2014, suite à la publication de la nouvelle loi sur la microfinance. Avec le soutien de l'association française Adie, Taysir a développé des produits de microcrédit qui soutiennent les artisans, petits agriculteurs, commerçants et créateurs d'entreprise. Le montant du microcrédit varie de 500 TND (campagne de production pour agriculteurs) à 7000 TND (investissement pour jeunes entrepreneurs) et pour des périodes allant de 2 à 36 mois. L'UE a été le premier bailleur international à soutenir Taysir, puis ont suivi la Principauté de Monaco, la Région Ile de France, Total, Danone Ecosystème, l'Institut Français de Tunisie et du Qatar Friendship Fund. Taysir est ainsi devenu la première institution de microfinance agréée en Tunisie et a ouvert 6 agences dans le pays. Les banques participatives peuvent également intégrer leur propre activité de microfinance, comme l'a fait la banque sociale Amen BanK qui finance l'exploitation, le logement ainsi que les particuliers en Tunisie. **Au Maroc**, la microfinance est également diversifiée avec 13 Associations de Microcrédit (AMC) (4 grandes AMC d'envergure nationale, 3 AMC avec une couverture régionale et 5 AMC qui se veulent des associations locales).

4. Les contrats d'apports associatifs pour renforcer les fonds propres

Les contrats d'apports associatifs ont pour but de renforcer financièrement les entreprises sociales. Un tel contrat a pour objectif de renforcer les fonds propres d'associations d'utilité sociale. Ici, le bien ou la somme d'argent apportée entre dans le patrimoine de l'association. Le contrat d'apport associatif n'est assorti d'aucun intérêt. L'apport est restitué soit en une fois, au terme

de la durée du contrat, soit en plusieurs annuités, au terme d'un différé d'amortissement de 1 an minimum.

En France, le modèle de France Active (réseau associatif français qui agit pour mettre la finance au service des personnes, de l'emploi et des territoires) utilise ce type d'outil. La démarche est simple. En premier lieu, un dépôt d'une demande auprès d'un Fonds Territorial du Réseau France Active est effectué. Puis, intervient l'expertise et l'accompagnement financier par le Fonds Territorial. Ensuite, une décision par un comité d'engagement du Fonds Territorial ou de France Active est prise. Si la décision est positive, suivra la mise en place du financement (montant entre 5 000 € et 30 000 € avec droit de reprise pour une durée entre 2 et 5 ans) et du suivi de l'association bénéficiaire.

Ces contrats nécessitent donc au préalable la présence de structures dédiées aux entrepreneurs qui leur offrent les moyens d'agir sur leur territoire, ce qui n'est pas forcément le cas dans les PM. Le soutien important de l'Etat y est aussi pour beaucoup dans le succès de France Active. Dans les PM, **des solutions alternatives et/ou complémentaires pourraient être imaginées pour se substituer et/ou se joindre aux ressources publiques**, par exemple au travers de ressources de bailleurs de fonds internationaux, si la législation nationale le permet.

5. Le développement des Social Impact Bonds

Il serait également possible d'innover en **proposant des modes de contrats de financement d'impact social (Social Impact Bonds – SIB)** avec ou sans intervention publique. Les SIB sont des titres très populaires dans le monde anglo-saxon, qui permettent de faire financer des programmes sociaux (commerce équitable, tourisme social, accès à la culture etc.) par des investisseurs privés (fondations, entreprises etc.) rémunérés au résultat social. La réalisation

du projet à impact social est confiée à une association et les finances publiques sont engagées qu'après coup au vu du résultat obtenu. L'intervention publique intervient traditionnellement pour garantir la rémunération du prêteur en cas d'échec, mais on peut imaginer une modulation du taux d'intérêts/rémunération des capitaux selon la réussite ou l'échec, assumée par les parties prenantes sans garantie publique.

Alors que les pays Méditerranéens ont récemment progressé en termes de soutien à l'entrepreneuriat au niveau stratégique, **l'opportunité considérable des SIB reste largement inexploitée** à l'exception du cas israélien. En Israël, les SIB sont déjà utilisés pour pallier au chômage des communautés Arabes et Ultra-Orthodoxes en proposant des programmes de formation professionnelle et de carrière durable. On notera aussi l'existence des Green Bonds, obligations vertes pour des investissements à faible teneur en carbone ou en énergie propre qu'utilise déjà le Maroc. L'Agence marocaine pour l'énergie solaire (Masen) a émis en 2016 le premier Green Bond marocain pour contribuer au financement du développement de l'énergie solaire dans trois projets (Laayoune, Boujdour et Ouarzazate) qui font partie du projet d'énergie solaire NOOR PV 1. Cependant au-delà de ces initiatives, les SIB restent très peu développés dans la région. Le rapport de JP Morgan et du Global Impact Investment Network, «Perspectives on Progress», mettait déjà en avant ce retard en 2013. Cette enquête réalisée auprès de quatre-vingt-dix-neuf groupes d'investissement à impact établis dans le monde entier montre que malgré les perspectives extrêmement optimistes des SIB, la région MENA attire la plus petite part des investissements. Deux éléments justifient cet écart: d'une part, le manque de sensibilisation au concept hybride de SIB, tant parmi les entrepreneurs que parmi les investisseurs, et d'autre part, l'absence d'un environnement juridique et réglementaire favorable.

Encadré 7. Kafalat, une initiative Libanaise outil d'appui à l'entrepreneuriat traditionnel et ESS

L'accès à la finance doit être possible à toute structure, qu'elle soit à finalité lucrative ou sociale, en zone urbaine ou rurale et quel que soit son secteur d'activités. C'est ce que permet l'initiative Kafalat, société financière libanaise qui, depuis sa création en 2000 à Beyrouth, a soutenu 16 500 projets portés par des PME libanaises auprès desquelles elle s'est portée caution. En rassurant les banquiers grâce à ces garanties, PME, start-up, mais aussi entreprises ES (coopératives, ONG) bénéficient de prêts bancaires permettant d'asseoir leur développement, de créer de la richesse et in fine des emplois.

Au début des années 2000, les principaux bénéficiaires de prêts au Liban possédaient leurs sièges sociaux à Beyrouth ou dans sa proche périphérie. Seuls les secteurs du négoce et des services pouvaient accéder au crédit. Les structures ESS étaient quasiment exclues d'un accès au financement bancaire. Dans un souci d'inclusivité, Kafalat a souhaité aider toutes les PME du pays. Dès sa création, Kafalat a défini des secteurs prioritaires : industrie, agriculture, tourisme, artisanat et nouvelles technologies. Aussi, 42,5% des prêts vont dans le secteur agricole et 15,1% dans le tourisme. Par ailleurs, seulement 5,3% des prêts sont destinés aux entreprises basées à Beyrouth. On notera que :

- Les prêts garantis par Kafalat bénéficient d'une bonification de taux d'intérêt établie afin d'atténuer l'effet d'éviction des taux d'intérêt élevés résultant des emprunts du secteur public. La bonification est financée par le Trésor Libanais et gérée par la Banque du Liban.*
- La garantie de prêt Kafalat est émise en fonction de la viabilité du projet qui fait l'objet de la demande de financement.*
- Les prêts garantis en livres libanaises sont exempts de la nécessité d'assurer des réserves obligatoires définies par la Banque du Liban, ce qui réduit considérablement le coût du capital de la banque prêteuse et lui permet d'accorder des prêts à des taux d'intérêts moindres.*

Ainsi, il nous semble que les SIB pourraient se développer davantage dans les PM, étant mis en place avec des fonds d'amorçage associatifs, mobilisant l'épargne locale et/ou de la diaspora voire d'ONG solidaires. Cependant, **il faudrait qu'il s'agisse une fois de plus d'une mesure complémentaire, non pas d'un argument pour réduire la part des dépenses publiques consacrée au domaine social.** Pour ce faire, cela nécessite premièrement, l'intégration juridique des entreprises sociales et des fonds d'investissement. En deuxième lieu, les exemples de réussites dans le domaine de l'ES nécessitent d'être promus davantage, de même pour les facteurs de leur réussite. La connaissance des stratégies potentielles et efficaces pour franchir les défis majeurs du secteur, encouragerait à la fois les investisseurs vis-à-vis des rendements attrayants potentiels et la société en général. Cela pousserait également les acteurs gouvernementaux à considérer les SIB comme de potentielles réponses durables.

Ces dernières années, Kafalat a décliné ses programmes au gré des partenariats noués avec l'Union européenne et la Banque Mondiale et a aussi conçu de nouveaux programmes de soutien à l'innovation.

De notre point de vue, le concept inclusif de Kafalat pourrait être un modèle à suivre pour les pays de la région. Il s'agit d'un outil qui se marie aussi bien avec le secteur traditionnel qu'avec les entreprises sociales, permettant de financer également des projets de taille modeste (voir graphique D en Annexe). Avant la guerre, la Syrie s'était montrée intéressée par le mécanisme de garantie.

6. Le rôle des Plateformes de crowdfunding et du Financement participatif

La finance participative permet à l'épargnant de choisir lui-même le projet ou la structure qui va recevoir son argent. Par le passé, les

associations qui collectaient des fonds selon le principe participatif faisaient du « fundraising », privilégiant le lien social et s'adressant directement aux financeurs. Aujourd'hui, que ce soit sous la forme de don, de prêt ou de capital, les plateformes internet spécialisées permettent d'élargir le périmètre de la mise en relation et font que chacun des projets puisse être financé par "la foule" (d'où le terme anglo-saxon « crowdfunding »).

Le processus de financement se fait dans la transparence et sans institution financière intermédiaire, mais **uniquement via la plateforme**. Concrètement, les projets qui s'inscrivent sur la plateforme de crowdfunding ont un espace pour se présenter, proposent un objectif chiffré à atteindre et détaillent des formules de dons avec contrepartie (ex. un produit, un abonnement...). Les porteurs de projet auront ensuite à communiquer le lien vers leur page à leurs réseaux, et à relancer des appels pour que le mouvement ne s'essouffle pas. Si l'objectif est atteint ou dépassé, la plateforme reçoit généralement un pourcentage du montant global en tant que facilitateur. Dans le cas inverse, les dons retournent à l'envoyeur. Enfin, les plateformes peuvent être généralistes ou spécialisées (culture, entrepreneuriat féminin, énergies renouvelables etc.) nationales ou régionales.

Le concept s'est très rapidement répandu dans les pays développés. En France, les montants collectés sur des plateformes de crowdfunding et de finance alternative (dons, prêts en ligne aux PME) ont atteint 628,8 millions d'euros en 2016. Le crowdfunding permet davantage d'inclusivité pour les jeunes entrepreneurs, le profil type du contributeur ou investisseur sur une plateforme de crowdfunding étant majoritairement constitué par des moins de 34 ans. Concernant les donateurs, leurs dons peuvent être déductibles d'impôts si certaines conditions sont remplies. Le crowdfunding leur permet aussi de suivre de près les progrès ef-

fectués par le porteur de projet, mais aussi de promouvoir leur image en tant que contributeurs dans un projet à impact social.

Le crowdfunding reste, hélas, peu développé dans les PM.

En Tunisie, des projets de plateformes ont été initiés mais elles n'ont pu véritablement se lancer, se heurtant aux contraintes réglementaires. Un projet de loi sur le crowdfunding devait être présenté lors d'un conseil des ministres et soumis à l'ARP pour adoption avant la fin de l'année en cours. Cependant, des porteurs de projets tunisiens ont déjà levé des fonds de plateformes étrangères (France, USA, Liban) malgré l'absence de cadre légal. En avril 2015, 32 projets ont réussi à lever environ 200 k€ au total, soit une augmentation de plus de 120 % par rapport à 2014. Les principales plateformes qui opèrent sur la Tunisie sont KissKiss-BankBank (dons et basée en France), Zoomaal (dons et basée au Liban), CoFundy (dons et basée en Tunisie et en France) et Afrikwity (investissement et basée en Tunisie et en France). Au Maroc, le cadre législatif est également peu sécurisant et le résultat est le même, les plateformes s'installent à l'étranger. C'est ainsi que Smala & Co, première plateforme de crowdfunding dédiée au Maroc et basée en France a été créée. Les projets financés sont exclusivement dédiés au Maroc, en priorité sur trois secteurs d'activité : l'ES, l'entrepreneuriat écologique (green entrepreneurship) et le secteur culturel. Par ailleurs, Smala & Co fournit un travail d'éducation pour sensibiliser les porteurs de projets et faire émerger un écosystème du crowdfunding au Maroc et en Afrique du Nord.

Dans l'ensemble, il existe une demande forte pour le crowdfunding dans les PM qui reste insatisfaite (ex. en Tunisie moins de 5% des besoins en financement étaient satisfaits en 2014). La diaspora Méditerranéenne souhaiterait cibler des projets locaux à fort impact social et orienter les dons dans des projets « coup de

cœur ». Les PM ont donc besoin de se doter de leurs propres plateformes pour garantir une proximité avec les porteurs de projets et faire le lien avec les financements. Il nous semble souhaitable, à moyen terme, que les autorités des PM facilitent le financement via ce modèle en proposant un projet de loi qui favorise le développement du crowdfunding.

Le crowdfunding peut également être un moyen de financer l'entrepreneuriat féminin (Sidlo, 2018). Les femmes du sud de la Méditerranée ne travaillent souvent pas à l'extérieur de leur maison, ont un revenu disponible moindre pour lancer leur entreprise et le financement externe est limité par le petit nombre d'investisseurs favorables aux femmes. Ce problème peut, dans une certaine mesure, être atténué par la présence de plateformes de crowdfunding. Les résultats d'une étude récente montrent que les campagnes de financement menées par des femmes sont 32% plus susceptibles d'atteindre leurs objectifs de financement que celles menées par des hommes (PwC, 2017). Il semble que cette opportunité ait commencé à être saisie par les femmes entrepreneurs de la région. Beehive, l'une des plateformes populaires de financement participatif dans la région MENA, a indiqué qu'entre 2014 et 2018, 20% des 516 start-ups financées par les plateformes avaient au moins une femme fondatrice. Son concurrent, Zoomaal, a précisé en 2015 que 60% des projets cherchant un financement via la plateforme étaient lancés par des femmes. Sur un autre site de crowdfunding local, Eureeca.com, un cinquième de tous les projets et 60% de ceux ayant obtenu un financement ont été créés par des femmes.

II.2. Développer des dispositifs de soutien adaptés pour créer un écosystème d'ES

Les acteurs publics sont incontournables pour faciliter la coopération des structures et permettre l'éclosion d'un écosystème de l'ES. Ils

Encadré 8. INTER-MADE : incubateur d'entreprises sociales et solidaires

Inter-Made est un incubateur d'entreprise sociale basé à Marseille qui cherche à promouvoir l'ES comme solution durable des défis majeurs de la région PACA. Inter-Made accompagne les jeunes entrepreneurs sociaux dans l'élaboration et le développement de leurs projets. Une équipe de professionnels accompagne les projets dans les différentes étapes de leurs développements :

***Du Starter à la couveuse jusqu'au suivi post création.** En amont, portée par la couveuse, la Fabrique à Initiatives s'appuie sur l'ensemble des ressources de la région et des compétences disponibles pour concrétiser les projets de l'ES viables et pérennes. Les différentes étapes de la démarche consiste premièrement, à repérer les besoins et opportunités socio-économiques du territoire, deuxièmement, à valider la pertinence d'une réponse en termes d'ES, troisièmement, à repérer, recruter et qualifier un porteur de projet, quatrièmement, à accompagner le porteur jusqu'à la création de l'entreprise sociale.*

***Le Starter** consiste en une formation de 3 mois et un accompagnement personnalisé aux besoins et attentes de chaque entreprise sociale et en cohérence avec ses objectifs et sa structure. L'objectif du Starter est de sensibiliser les entrepreneurs sociaux aux différentes questions principales de l'ES grâce à des modules de formations adaptés. Ces formations, faites en groupe d'une douzaine de personnes, sont majoritairement destinées aux entrepreneurs de moins de 35 ans et sont menés sous la forme d'ateliers pratiques.*

***La Couveruse d'Inter-Made** est responsable de tester l'activité des entreprises sociales dans un espace de mutualisation et de coopération avec, à la fois, un accompagnement individuel, un conseil juridique et une formation collective (9 à 18 mois). Après la couveuse, Inter-Made accompagne les entrepreneurs sociaux dans le cadre d'un suivi-conso-*

Validation post création pendant 12 mois. Le but de cette étape est d'assurer une transition vers un développement de l'activité et de limiter les risques en mettant à disposition les services de conseil et formations d'Inter-Made.

Résultats: Environ 518 projets et 450 entrepreneurs sont passés par le starter depuis 2002 ; Plus de 300 études de faisabilité réalisées grâce au programme ; 135 projets ont été couvés depuis 2002 ; 85% des projets qui sont passés par la Courveuse sont toujours rentables 5 ans après leurs lancements à travers l'incubateur.

Partenaires principaux : Région PACA, Conseil Général- Bouche du Rhône, L'Acsè, l'Europe s'engage en France, Aise, Caisse des dépôts, Vitrolles, CCFD Terre Solidaire

Territoire(s) impliqué(s) : la région PACA (Marseille, Toulon, Avignon, Vitrolles et Arles)

Impact régional : Jusqu'à présent, plus de 300 entreprises sociales ont été créées et/ou accompagnées ce qui correspond à près de 1000 emplois créés et 800 personnes formées.

peuvent contribuer à soutenir la «biodiversité» de l'économie, de l'entrepreneuriat solidaire et du développement durable des territoires par des politiques, des outils et des législations adaptées.

1. Vers une généralisation des dispositifs d'accompagnement et d'appui à l'ES et l'Innovation Sociale

Nous pensons qu'il serait opportun de développer des outils d'accompagnement du secteur, des pôles collectifs territoriaux de développement social, qui permettraient de standardiser les passerelles entre sphère économique et sphère sociale. Parmi les expériences répliquables qui ont déjà fait preuve d'efficacité, on note les **dispositifs locaux d'accompagnement (DLA)**, dispositifs publics créés en 2002 par l'État français et la Caisse des Dépôts et avec le soutien

du Fonds Social Européen, qui s'adressent aux structures d'entrepreneuriat social qui souhaitent bénéficier d'accompagnements dans leurs démarches de création, de consolidation et de développement de l'emploi. Depuis 2003, ces dispositifs ont accompagné près de 51 000 structures en France, représentant 660 000 emplois. Ce type de dispositif permet d'apporter du conseil, de l'appui technique et de la formation et de contribuer à la mobilisation de réseaux et de ressources territoriales.

Une autre forme de dispositif d'appui est celle de **l'incubateur régional dédié à l'innovation sociale**, cofinancé par le fonds européen de développement régional et pouvant accompagner les porteurs de projets dans la concrétisation de leurs entreprises . Ici il s'agit non seulement d'appuyer l'utilité sociale, mais de le faire de manière innovante pour répondre à des besoins sociétaux, un choix économique au même titre que l'innovation technologique.

Un exemple est celui de Alter'Incub, incubateur d'innovation sociale qui apporte un accompagnement sur-mesure aux projets socialement innovants. Avec un objectif d'entrepreneuriat durable et de création d'emplois, Alter'Incub facilite la coopération et l'échange de bonnes pratiques entre porteurs de projets sociaux, les territoires et la recherche en sciences humaines et sociales pour répondre aux besoins d'intérêt collectif.

On notera qu'en Tunisie l'accompagnement à l'ES existe, mais sous une forme qui est davantage multi-partenaires comme en témoigne le projet de Laboratoire de l'économie sociale et solidaire (Lab'ESS). Ce laboratoire, développé en collaboration avec, entre autres, le Groupe SOS et le Comptoir de l'Innovation, englobe les activités du Bureau Associations Conseil (BAC) et un incubateur d'entreprises sociales. Deux types d'accompagnement sont possibles : i. le premier est spécifique et répond aux besoins ciblés et ponctuels d'une association et ii. le second est

global et vise au renforcement des compétences internes de l'association.

L'accompagnement est réalisé par une équipe de chargés de projet (tunisiens et français), appuyés par des chargés en recherche de financement, en droit des associations, en communication, et en graphisme. On voit donc que l'impulsion de la société civile permet parfois de faire émerger des outils qui pallient aux manques de soutien public. **Une véritable réflexion sur la généralisation de telles structures et avec un appui des autorités publiques mérite d'être lancée dans chacun des PM.**

2. Simplification administrative et facilitation de coopération entre structures

Au niveau des autorités publiques, les PM ont besoin de simplifier les procédures de création et de gestion des entreprises sociales et faciliter leur coopération. Il nous semble nécessaire que l'Etat donne son appui:

- **Pour adapter les cadres juridiques en faveur des entreprises de l'économie sociale.** Pour avancer efficacement, il nous semble important de renforcer le plaidoyer des organisations représentatives de l'économie sociale pour proposer des réformes législatives et créer des espaces de travail entre les représentants de l'ES et les responsables des Administrations publiques de chaque PM. Pour l'instant, ce processus avance à petit pas. Au Maroc, le ministère en charge du secteur ESS a déposé le projet de loi-cadre au Secrétariat général du gouvernement en Juillet 2016. En Tunisie, le projet de loi relatif à l'économie sociale et solidaire est débattu dans les structures internes de l'UGTT (Union générale tunisienne du travail).
- **Pour constituer dans chaque PM un Comité de Concertation** composé des directions compétentes des différents départements (Artisanat, Finance et Economie, Femme...), agences

(de Développement Social, Générale des Collectivités Locales, Associations de Microcrédit etc.) et réseaux existants d'ESS afin de discuter de manière à simplifier les procédures administratives.

- **Pour mettre en réseau les structures de l'ES** au niveau national (et régional) pour mutualiser les ressources et les moyens et renforcer les capacités d'initiatives entrepreneuriales au sein de l'ES (exemple de la success story de Divers'Etik en PACA en Annexe, encadré A5).

III. Le rôle que peut jouer la coopération EuroMed : offrir des pistes pour débloquent le potentiel des ES et créer des écosystèmes d'entrepreneuriat social durables pour promouvoir la croissance et l'inclusion

Dans les pays où ils contribuent à la croissance et l'emploi, les entreprises sociales sont bien structurées avec des outils institutionnels, financiers et d'accompagnement consacrés. Vu leur efficacité prouvée dans des pays/territoires à besoins sociaux similaires, nous croyons en leur capacité à dynamiser l'impact social dans les PM.

En Europe, l'ES est amplement appuyé via une multitude d'outils et initiatives, contribuant à la croissance durable et à la création d'emplois. En outre, l'appel à l'action du groupe d'experts de la Commission Européenne sur l'entrepreneuriat social (octobre 2016) a présenté 13 recommandations pour renforcer l'ES dans l'UE, qui peuvent être regroupées en quatre catégories : i. la première vise à **accroître la visibilité et la reconnaissance de l'ES**, ii. la deuxième porte sur **l'amélioration de l'accès au financement** pour les entrepreneurs sociaux, iii. la troisième concerne **l'amélioration de l'environnement juridique** qui régit et entoure l'ES et iv. la quatrième recommandation a une perspective plus internationale, à savoir **stimuler le développement et la croissance sur le plan international en soutenant l'ES**.

En conséquence, le groupe d'experts a suggéré à la Commission Européenne de jouer un rôle de premier plan dans la promotion de la coopération mondiale pour soutenir l'ESS et les entreprises sociales. Il s'agirait, pour l'UE, **d'agir en tant que rassembleur** qui permettrait de faciliter l'échange de connaissances et la diffusion de bonnes pratiques.

A ce jour, sur le plan EuroMed les dispositifs (notamment institutionnels) officiellement dédiés à l'appui et à la promotion de l'ES existent mais ne sont pas suffisamment développés.

Néanmoins, en Méditerranée les dispositifs généraux d'appui à l'entrepreneuriat sont assez nombreux, qu'ils soient nationaux ou régionaux, financés par le public ou le privé, avec des ressources domestiques ou étrangères. C'est pour cela qu'il nous semble que l'ES n'a pas toujours à être traitée dans des circuits parallèles. Certes, nous pensons qu'il est nécessaire de structurer l'écosystème de l'ES en Méditerranée via un processus de long-terme. Cependant, à vouloir considérer l'ES comme un secteur à part, on accepte de fait que le reste de l'économie puisse s'affranchir des valeurs et des responsabilités que porte l'ES. Il est également possible de considérer les entrepreneurs quels qu'ils soient comme des acteurs sociaux et d'inciter et récompenser ceux qui s'engagent réellement dans la maximisation de leur impact social et sociétal, de manière à encourager les autres entrepreneurs à les imiter. Le point de vue du FEMISE est que dans les PM tous les différents modèles peuvent contribuer à l'émergence d'écosystèmes d'ES.

Les trois premières recommandations du groupe d'experts UE nous semblent parfaitement adaptables dans le contexte des pays du sud de la Méditerranée (à savoir la reconnaissance, le financement et l'amélioration de l'environnement juridique). La quatrième recommandation du groupe d'experts (stimuler

Encadré 9. Dispositifs et initiatives de l'UE pour l'ES

En 2015, l'économie sociale dans l'Union Européenne représentait 10 % de l'économie européenne (PIB) et plus de 11 millions de travailleurs, l'équivalent de 4,5 % de la population active de l'UE. Ayant compris l'importance de l'ES comme outil du développement économique et social dans les pays européens, la Commission Européenne (CE) a lancé en 2011 l'initiative pour l'ES.

*L'initiative s'appuie sur trois grands axes visant à promouvoir l'ES sur le terrain, d'abord en **améliorant l'accès au financement public et privé pour les entreprises sociales**. Du côté des fonds publics, le programme pour l'emploi et l'innovation sociale a été ouvert aux entreprises sociales dans le but de soutenir la croissance du marché de l'investissement social à hauteur de 85 millions d'euros, ainsi que de faciliter l'accès des entreprises sociales aux capitaux par des instruments tels que des prêts, de 2014 à 2020. Dans la même logique, les Etats ont affecté une partie de leurs budgets au financement des entreprises sociales lors de la réforme de leurs Fonds structurels.*

En ce qui concerne les investissements provenant du secteur privé, l'Europe a créé le fonds d'entrepreneuriat social européen, un instrument utilisé pour favoriser l'accès des entreprises sociales aux ressources financières tout en aidant les investisseurs à sélectionner les projets les plus prometteurs. La CE a créé un nouveau label dans le règlement sur les fonds de capital-risque, intitulé « fonds de capital-risque européen ». Cela permettra aux investisseurs de commercialiser et étendre ces fonds dans l'ensemble de l'UE. De plus, la CE a surveillé le développement des bourses sociales afin de créer une plateforme européenne permettant l'échange de parts d'entreprises sociales.

*En outre, la CE cherche à **améliorer la visibilité des entreprises sociales**. Dans ce but, elle a mis en place la plateforme électronique Social Innovation Europe mettant en avant les entreprises sociales*

considérées comme innovantes et dont le potentiel est reconnu. Cette plateforme sert aussi de « hub » de communication pour les entrepreneurs sociaux et pour le partage d'expertise et d'informations sur les dernières nouveautés de l'ES. De plus, les programmes liés à l'éducation et financés par l'UE, tels que Jeunesse en action, mettent en avant les potentialités de l'ES, en incluant, entre autres des programmes de formations. Par ailleurs, le forum des PME, dont la première édition date de 2010, cherche à trouver des solutions collaboratives et complémentaires sur le long terme. Cette plateforme vise à améliorer le dialogue et la compréhension entre le secteur privé traditionnel, les entreprises sociales et les établissements financiers.

Un défi persiste dans la compréhension des enjeux du secteur et de ces besoins de la part des autorités nationales. La CE cherche ainsi à éclaircir les caractéristiques du secteur pour optimiser le soutien national des écosystèmes locaux et nationaux d'entreprises sociales. Cela a mené à la mise en place d'un « Guide de l'innovation sociale » visant à aider les autorités nationales à perfectionner leurs mécanismes de soutien à l'ES, accompagné d'une aide technique fournie par la CE entre 2014 et 2020. Aussi, la CE travaille sur l'élaboration d'une cartographie précise de l'ES faisant l'état des lieux du secteur. Ce projet permet aussi de recueillir des données fiables sur les ES européennes pour déterminer les axes d'intervention éventuels au niveau de l'UE renforçant l'ES.

Enfin, un aspect majeur de l'initiative est **l'optimisation de l'environnement juridique pour l'ES**. En cherchant à promouvoir l'ES au niveau national, il faut déterminer la manière dont les autorités peuvent prendre en compte juridiquement les spécificités des entreprises sociales. En 2014, une série de mesures relatives à la réforme des marchés publics a été adoptée afin d'encourager et d'habiliter les autorités publiques à prendre en considération la totalité du cycle de vie des produits et services, offerts par les entreprises sociales, dans leurs décisions d'achat tout en tenant compte de critères sociaux intervenant dans le processus de production. C'était aussi la logique qui a

prévalu avec la mise en place des mesures de services d'intérêt économique général en 2011. Ils permettent aux autorités locales de gagner en souplesse et en proportionnalité dans l'octroi d'aides d'État aux entreprises sociales, « par le relèvement du seuil de dérogation à l'obligation de notification des compensations de services publics dans l'UE, qui est porté à 500 000 euros par entreprise sur une période de trois ans ». De plus, la CE a travaillé sur l'éventail de formes juridiques disponibles pour prendre en compte les besoins spécifiques des entreprises sociales. Ainsi, elle a adopté une proposition sur le statut de la fondation européenne dans l'optique de faciliter les activités transfrontières des entreprises sociales et fondations d'utilité publique. Au-delà de ce projet, en cours de négociation entre les États membres, il existe, déjà, une autre forme juridique disponible, intitulée la société coopérative européenne. Le projet vise donc à simplifier son statut actuel et de faciliter son utilisation en recourant à une consultation publique.

Pour estimer l'impact de cette initiative, la CE a organisé l'événement « Entrepreneurs sociaux — Prenez la parole ! » à Strasbourg les 16 et 17 janvier 2014. Cet événement a permis de définir les actions à mettre en place pour les années qui suivent. L'une d'entre elles serait une éventuelle action au niveau de l'Union, si les recherches montrent une valeur ajoutée significative, pour régulariser les levées de fonds par l'internet dans l'ensemble de l'Europe. La CE a également compris la nécessité de rechercher et d'actualiser les listes de structures de l'ES déjà existantes pour les aider d'avantage à travailler ensemble.

En outre, la CE encourage les partenariats entre les entreprises sociales européennes, en particulier avec les entreprises sociales en Méditerranée. Cela permettrait de partager l'expertise de certaines entreprises plus avancées techniquement ou qui ont développés des formes de management innovantes et reproductibles, à adapter aux différents contextes locaux. La Commission finance donc des projets cherchant à créer des ponts de collaboration entre les régions dont le projet MedUp piloté par 4 organisations européennes notamment OXFAM (Diesis, Impact

Hub International, Réseau Euclid) et composé de 5 codemandeurs sud-méditerranéens (Fondation de développement de Sekem, Centre tunisien pour l'entrepreneuriat social, Enactus, Fonds Hashemite Jordanien pour le développement humain, Association de développement agricole) et 4 partenaires associés (Région Toscane, Région autonome de Sardaigne, Banca Etica, Association Imprenditrici et Donne Dirigés d'Azienda). Le consortium opère dans 6 pays de la région MENA (Maroc, Tunisie, Égypte, Liban, Jordanie et Palestine) dans le but de promouvoir l'ES dans le voisinage méridional en apportant une expertise complémentaire dans le domaine de l'innovation sociale. MedUP! Project, cherche à accroître l'inclusion économique et l'emploi grâce à des politiques adéquates d'ES, de dialogue public-privé et d'échanges de pratiques.

L'UE finance également plusieurs projets menés par des ONGs régionales ou internationales afin de promouvoir l'ES en Europe et au sein de la coopération Euro-Med, partageant l'expertise de l'UE dans le do-

le développement et la croissance sur le plan international en soutenant l'ES) est celle dans laquelle le partenariat Euromed pourrait être de grande utilité aux pays du Sud dans le domaine du soutien au développement de l'ES.

Tenant compte de la réalité rencontrée par les entreprises sociales dans les PM que nous avons présentés dans les sessions précédentes, nous proposons dans cette partie **des outils et pistes de recommandations qui pourraient être appuyées par tous les acteurs dans le cadre du partenariat EuroMed et qui permettraient de répondre aux obstacles identifiés :**

- i) au niveau macro, en **contribuant à l'émergence d'un environnement politique de l'ES**, sensibilisant les autorités publiques à l'existence d'acteurs privés de soutien (financier et technique) à l'impact social,
- ii) au niveau meso, en **améliorant les capacités des structures de soutien et de formation à**

l'entrepreneuriat social, grâce à une cartographie MED complète pour l'émergence d'écosystèmes à impact social et

- iii) au niveau micro, en **fournissant un business-model durable et un monitoring de la performance des ES** à fort potentiel de compétitivité, de création d'emplois et d'innovation sociale.

1. Niveau Macro : Sensibiliser, partager les expériences et développer des stratégies pour une politique et un environnement réglementaire favorables aux ES

Les autorités publiques des PM peuvent jouer un rôle important en tant que facilitateur de l'ES. Elles peuvent fournir un cadre juridique précisant le financement auquel les entreprises ont droit et supprimer les obstacles réglementaires pour stimuler les investissements privés à impact social. Elles peuvent également introduire des systèmes d'incitation fiscale.

Les actions à entreprendre au niveau macro doivent donc :

- i. **sensibiliser** et créer un dialogue national entre les principales parties prenantes de l'économie sociale,
- ii. **définir des indicateurs de performance de l'impact social** qui pourraient être adaptés dans un cadre national en fonction des priorités stratégiques de chaque pays (emploi des jeunes, des femmes, etc.).
- iii. **connecter les parties prenantes de l'ES** des deux rives et promouvoir la convergence régionale dans la direction politique pour l'entrepreneuriat social.

Proposition 1. Fournir un Cadre national et des outils d'évaluation de l'Impact Social

Une méthodologie de notation qui permettrait d'évaluer la performance sociale d'une entreprise en termes d'impacts locaux nous

semble nécessaire. Un dialogue entre entrepreneurs sociaux, autorités publiques et organisations de soutien aux entreprises sociales pourrait être lancé dans chaque pays pour définir des indicateurs de performance de l'impact social qui pourraient être adaptés dans un cadre national en fonction des priorités stratégiques du pays (emploi des jeunes, des femmes, etc.).

Ce cadre/outil pourrait ensuite être transféré aux ministères et aux organismes d'appui en charge de l'ES par le biais d'une assistance technique et de formations. Il permettrait aux acteurs publics (et privés) de mieux évaluer des projets d'investissement et de contribuer à la mise en œuvre de projets socialement responsables et inclusifs. En outre, il permettrait i. aux entreprises de connaître les modalités d'un engagement réel pour améliorer l'impact de leurs activités et ii. aux citoyens et aux organisations publiques ou privées, d'identifier et de valoriser les réalisations des entreprises présentes sur leurs territoires

Proposition 2. Créer des Panels Nationaux de plaidoyer pour l'Impact Social

Dans chacun des PM, le panel pourrait inclure des représentants de tous les acteurs concernés par l'ES, à savoir :

- les autorités publiques qui auront un rôle de facilitateur en encadrant juridiquement le secteur, en introduisant des incitations fiscales, etc.
- le secteur bancaire et financier, qui pourra faire part des outils mis à disposition de l'ES.
- les Entrepreneurs Sociaux qui devront évaluer de manière proactive leur impact social et environnemental, permettant un véritable « reporting » d'impact social et davantage de visibilité et de transparence. Elles pourront également communiquer sur les besoins et obstacles qu'elles rencontrent.

- les institutions d'Impact Investment qui pourraient mettre en place un système généralisé d'évaluation de l'impact social et environnemental.
- les réseaux d'instituts de sciences économiques et sociales, capables de présenter de nouveaux outils issus de la recherche économique, de proposer de nouvelles pratiques issues des sciences sociales, de faire le lien entre réflexion et application politique en confrontant les chercheurs aux réalités de l'entrepreneuriat social.

Les discussions pourraient s'appuyer sur des présentations de meilleures pratiques et les Panels de Plaidoyer pourraient permettre :

- i. En premier lieu la conception de **feuilles de route nationales « Social Impact RoadMap »** en étroite collaboration avec les autorités locales et
- ii. Dans un deuxième temps, en collaboration avec des membres du GECES (Groupe d'experts de la Commission sur l'entrepreneuriat social) de contribuer à **l'émergence d'un véritable écosystème ES en EuroMed**, coordonné sans être forcément étroitement régulé.

2. Niveau Meso : cartographier et responsabiliser les acteurs de l'écosystème de l'entrepreneuriat social sud-méditerranéen et les connecter à la scène UE-MED

Les propositions d'actions à entreprendre pour mettre en relation les ES avec les acteurs d'appui intermédiaires (niveau meso) sont ainsi :

Proposition 3. Effectuer un mapping des entreprises sociales en Méditerranée

Le potentiel de l'ES en Méditerranée est encore assez méconnu et a besoin d'être quantifié et répertorié. Les activités des entreprises de l'ES ne figurent pas de manière désagrégée dans les Comptes nationaux. Pour donner une vé-

ritable impulsion à l'entrepreneuriat social nous avons besoin, entre autres, de **dégager les tendances ES par activités, par sous-régions, identifier les emplois créés et les opportunités d'inclusivité**, à travers l'établissement de comptes satellites. Il y a donc un besoin urgent de construire des bases de données sur l'ES en Méditerranée pour en accroître la visibilité, mieux communiquer autour des « rendements sociaux » et orienter efficacement l'appui et le financement aux bonnes structures.

C'est d'ailleurs dans le cadre de cet objectif que l'UE a lancé en 2009 un programme de comptes satellites pour les coopératives et les mutuelles, pour pouvoir développer des statistiques fiables sur ce type de structures aux niveaux national et européen. Cette approche a le mérite d'offrir un panorama complet de la situation et du potentiel économique des structures (Production, Consommation intermédiaire, création de Valeur ajoutée, Rémunération des salariés, Excédent brut d'exploitation, Formation brute de capital fixe, Emprunts etc) et il serait extrêmement utile qu'elle puisse être étendue, dans le cadre de l'EuroMed, pour chacun des PM.

Ce travail pourrait se faire en deux étapes :

- i. Les Offices Statistiques Méditerranéens travailleraient sur une base statistique harmonisée, produisant sur base régulière (annuelle ou bi-annuelle) une **édition des comptes satellites ES**,
- ii. Les comptes satellites permettraient d'alimenter **un véritable observatoire EuroMed de l'ES** pour maximiser la dissémination auprès des parties prenantes (secteur privé, public, recherche académique, innovateurs sociaux, IFIs etc)

Proposition 4. Lier la demande des entreprises sociales à l'offre proposée par les instruments financiers à impact social

Le mapping pourrait ensuite alimenter une véritable **Plateforme des Acteurs ES EuroMed**.

Cette dernière pourrait inclure i. le panorama obtenu des structures ES dans la précédente étape et ii. une carte avec toutes les structures EuroMed d'appui ou de financement à l'ES, publiques ou privées (acteurs d'appui locaux, réseaux internationaux et institutions Financières prêtes à investir dans la région) ainsi que tout autre acteur œuvrant au développement de l'ES en EuroMed (ex. réseaux de recherche académique etc.).

Les entreprises sociales auront besoin de recourir de plus en plus au financement privé pour pouvoir se développer. **Le développement d'un dispositif qui permet de faire correspondre les investissements à impact social aux besoins de l'entrepreneuriat social nous semble donc propice.**

Un tel dispositif pourrait prendre la forme **d'une plateforme en ligne régionale** qui pourrait être adjacente à la plateforme d'impact social de l'UE (Social Challenges Innovation Platform présentée dans l'encadré ci-dessous). Cette plateforme en ligne puiserait dans le mapping des structures intermédiaires de soutien aux ES en vue de les connecter avec les entrepreneurs sociaux. La création de la plateforme se ferait en deux temps, avec une première phase d'inscription pour les **structures intermédiaires de finance sociale** suivie d'une deuxième phase d'inscription pour les **entrepreneurs sociaux** méditerranéens. En s'inscrivant en ligne, ces derniers pourraient spécifier les caractéristiques de leur entreprise sociale (taille, secteur, etc.), leurs clients, leurs objectifs en termes d'impact social, les défis rencontrés, leurs sources de financement traditionnelles etc. Les réponses obtenues pourraient ensuite être visualisées dans une carte numérique de l'écosystème. Cette carte offrirait aux entrepreneurs sociaux une mise en relation (match-making) avec les structures financières à impact social. Elle offrirait aussi aux structures financières un moyen de mieux

définir, hiérarchiser et soutenir les défis sociaux.

Tout ce travail pourrait s'effectuer avec l'impulsion de l'UE sur base de co-financement européen (subvention ou appel d'offres), et avec une part revenant à la charge des autorités nationales/locales intéressées.

Encadré 10. Social Challenges Innovation Platform : Plateforme pour l'Emergence d'un Ecosystème ES

La « Social Challenge Innovation Platform » est une nouvelle plateforme mise en place par l'UE depuis automne 2017. Elle vise à concevoir, créer et appuyer un écosystème en ligne, encourageant l'interaction entre les innovateurs sociaux et les PME. Elle cherche à contribuer au développement et à l'adoption d'innovations durables et commercialisables avec un impact social évident. Ainsi, la Social Challenge Innovation Platform :

- *soutient les acteurs européens dans la définition et la priorisation des défis sociaux et sociétaux*
- *encourage une participation la plus large possible d'innovateurs sociaux, d'entrepreneurs sociaux, de startups et de PME pour identifier, développer et tester des solutions concrètes adaptées aux besoins*
- *fournit des subventions, pour des actions qui traduisent les défis dans des solutions pratiques et commercialisables*

Social Challenges.eu est donc un double outil d'innovation sociale, répondant à la fois à la demande et à l'offre et facilitant leur collaboration pour l'élaboration et la mise en œuvre de projets adaptés aux différents besoins sociaux. L'un des objectifs de cette plateforme étant de définir et hiérarchiser les défis sociaux et sociétaux, la collaboration entre différentes parties prenantes devient un atout majeur pour tester des solutions concrètes et collaboratives. Cette initiative vise ainsi à exploiter efficacement le potentiel que les startups et PME européennes ont pour générer un impact à la fois économique et social.

Proposition 5. Orienter les dispositifs « traditionnels » d'appui aux entreprises vers les ES

Par ailleurs, il existe déjà au niveau Européen des outils de soutien financier aux PME qui pourraient, nous semble-t-il, inclure également les pays du Sud de la Méditerranée et s'adresser aussi à des entreprises sociales. A titre d'exemple, le programme pour la compétitivité des entreprises et des PME (COSME) a été mis en place pour offrir un meilleur accès au financement pour les PME européennes grâce à deux instruments financiers dédiés (disponibles depuis aout 2014). Ces instruments sont gérés par le Fonds européen d'investissement (FEI) en coopération avec des intermédiaires financiers dans les pays de l'UE. Ils sont dotés d'un budget de plus de 1,3 milliard d'euros et pourront faciliter l'accès aux prêts et le financement par capitaux propres pour les PME et produire des effets de levier.

- **Le mécanisme de garantie des prêts (LGF) :** Une partie du budget COSME est dédiée au financement de garanties et contre-garanties pour les intermédiaires financiers (ex. organismes de garantie, banques etc) afin de les aider à fournir davantage de prêts aux PME. En raison de l'effet de levier, chaque euro investi dans une garantie de prêt est prévu de libérer jusqu'à 30 euros de financement pour les PME. Ces garanties aident de nombreuses PME qui ne pourraient obtenir de financement en raison de leur risque plus élevé ou d'un manque de garanties suffisantes. Jusqu'à 330 000 PME devraient recevoir des prêts soutenus par des garanties COSME, pour une valeur totale des prêts pouvant atteindre 21 milliards d'euros.

- **La Facilité d'Équité pour la Croissance (EFG) :** Une autre partie du budget COSME est consacrée aux investissements dans les fonds de capital-risque. Les gestionnaires de fonds qui travaillent sur une base commerciale veillent à ce que les investissements soient orientés vers des PME ayant le plus grand potentiel de croissance.

On pourrait imaginer qu'une version étendue du COSME vise les PME à finalité/utilité sociale et les ES. Les entreprises sociales des PM pourraient notamment avoir accès à la garantie de prêts LGF. Un nouveau dispositif COSME à impact social pourrait donc appuyer des intermédiaires financiers Méditerranéens, à condition qu'un pourcentage spécifique des structures financées par les intermédiaires soit à finalité sociale.

3. Niveau Micro : autonomiser et suivre les performances d'entrepreneurs sociaux et contribuer à leur potentiel de croissance et d'inclusion

Avec un cadre d'impact social approprié, les autorités publiques des PM seraient en capacité de sélectionner des entreprises sociales innovantes et créatrices d'emplois pour les soutenir techniquement et financièrement. Cet effort pourrait se faire en partenariat avec l'UE et impliquant également des acteurs du secteur privé. Les propositions d'actions à entreprendre sont :

Proposition 6. Créer un ERASMUS de l'entrepreneuriat social

Dans les PM, les entreprises sociales émergentes sont souvent en pénurie de savoir-faire et de bonnes pratiques de gestion. Il nous semble que la création d'un ERASMUS spécifique à l'ES serait une mesure permettant de **cultiver les compétences entrepreneuriales à impact social en Méditerranée.**

Notons qu'un programme européen d'échanges pour entrepreneurs existe déjà, il s'agit du programme Erasmus pour jeunes entrepreneurs qui permet aux futurs entrepreneurs européens d'acquérir les compétences requises pour créer et/ou gérer une petite entreprise en Europe. Une version « taillée sur mesure » à l'ES, qui inclurait les PM et les en-

treprises sociales, permettrait aux nouveaux entrepreneurs sociaux du sud méditerranéen d'acquérir ou d'échanger des connaissances et des idées entrepreneuriales socialement innovantes avec un entrepreneur expérimenté du Nord ou d'un autre pays du Sud, auprès duquel ils pourraient séjourner pendant quelques mois. Le séjour pourrait être cofinancé par la Commission Européenne et par les autorités des pays du Sud. Il serait facilité par des points de contact locaux (ex. chambres de commerce, incubateurs, DLAs etc) et par la mise en relation laquelle pourrait également se faire via la Social Challenge Innovation Platform.

Outre le transfert de connaissances, il s'agirait d'une **collaboration bénéfique pour les deux parties**, permettant d'une part et d'autre la découverte de nouveaux marchés et partenaires, de nouvelles pratiques commerciales et le développement d'un réseau relationnel EuroMed. Une systématisation de ce dispositif pourrait aussi aller de pair avec la création de centres de formation de dirigeants à l'ES, ou les bénéficiaires de l'ERASMUS ES pourraient contribuer à la démultiplication de la formation des futurs acteurs du développement durable.

Proposition 7. Proposer un dispositif EU-Med de Mentorat à l'Entrepreneuriat Social

Le Mentorat entrepreneurial permet d'accélérer et sécuriser la croissance des entreprises à fort potentiel de développement par **le transfert d'expérience entre entrepreneurs** (cf. l'exemple de Mowgli Mentoring en Annexe, encadré A7). Il existe ainsi diverses initiatives dédiées aux entreprises à fort potentiel de développement qui interviennent « en aval » des dispositifs d'aide à la création d'entreprise. Ces initiatives mettent le futur dirigeant (mentoré) en relation avec des entrepreneurs chevronnés (mentors) et contribuent à la réussite entrepreneuriale.

Cette logique pourrait également s'appliquer à l'ES. La systématisation d'ateliers de formation et de mentorat permettrait d'autonomiser une génération d'entrepreneurs sociaux à fort potentiel de création d'emplois et de croissance inclusive. Un programme EuroMéditerranéen, qui mettrait en synergie les acteurs d'appui technique et financier aux entrepreneurs sociaux avec des structures spécialisées dans les programmes de mentorat, permettrait la formation et le mentorat à l'intention des entrepreneurs pour les responsabiliser à l'impact social. Comme avec l'Erasmus de l'Entrepreneuriat Social décrit précédemment, la mise en relation entre mentoré et mentor pourrait se faire via la Social Challenge Innovation Platform. Ainsi :

- Les nouveaux entrepreneurs des PM répondraient aux critères de sélection exigés par le programme (âge, forme juridique de la société, avoir créé sa société au Sud, avoir pour objectif de créer des emplois et de développer le territoire local etc.) et postuleraient auprès de la Plateforme.
- Les dossiers retenus passeraient devant un Comité de sélection qui validerait les entrepreneurs. Puis, la Plateforme assurerait la mise en relation entre le mentor et le jeune entrepreneur mentoré.
- Le mentorat durerait 1 an, avec a minima une rencontre par mois entre le jeune et son mentor. Les entrepreneurs mentorés auraient par ailleurs accès à un réseau d'experts métiers.
- Les entrepreneurs mentorés deviendraient eux-mêmes mentors à la fin du stage et pourraient être mis en relation via la plateforme avec de futurs mentorés.

Conclusion

Pour FEMISE, ce travail s'inscrit dans un processus évolutif et continu. Vu l'évolution de certains cadres législatifs, de l'émergence de nouveaux outils et structures et de l'appari-

tion de nouvelles "success-stories" qui mériteraient à être connues, ce travail gagnerait à être actualisé sur base régulière.

Toutefois, cette première analyse permet déjà d'avoir un panorama général et d'alimenter la réflexion sur des actions et programmes futurs en Méditerranée. En ce sens, complétant l'analyse, l'encadré ci-dessous donne la parole à des partenaires clés du FEMISE qui offrent leurs points de vue sur des actions prioritaires à entreprendre pour mieux développer l'entrepreneuriat social en Méditerranée.

Encadré 11. Quelles actions sont prioritaires pour le développement de l'entrepreneuriat social ?

FEMISE a interviewé certains de ses partenaires pour obtenir leurs propositions sur les actions qu'ils considèrent comme prioritaires pour une meilleure coopération entre les structures d'entrepreneuriat social, pour mieux connaître les bonnes pratiques internationales qui pourraient être transposables dans le contexte Sud-Méditerranéen et pour avoir un aperçu des initiatives de leurs structures respectives dans la promotion de l'inclusivité et de l'utilité sociale. Voici quelques extraits d'interviews avec des acteurs clés de l'entrepreneuriat social en UE-MED.

Thomas Vailleux (entrepreneur social français basé entre Paris, Lyon et Beyrouth co-fondateur de Friends of the Middle East) : *Les pays sud-méditerranéens ne sont pas tous égaux devant la volonté de leurs dirigeants politiques et le développement de l'entrepreneuriat social. Néanmoins, il me paraît capital de faire du partage régional des bonnes pratiques, des retours d'expérience, des*

réseaux et des savoirs un *modus operandi*, une méthodologie de travail collaborative qui incarne les valeurs portées par le secteur. Il s'agirait alors de mettre en place une plateforme de collaboration régionale pour favoriser l'échange et renforcer la coopération entre acteurs partageant des intérêts communs, notamment en vue d'une ouverture au marché régional (par partenariats, par exportations, par implantation régionale, etc.). Cette plateforme peut prendre la forme d'une plateforme web et d'un calendrier de rencontres régionales ciblant des objectifs déjà identifiés comme étant clés par des acteurs comme le think tank libanais régional *Beyond Reform & Development*.

A l'échelle des structures d'accompagnement, des méthodologies innovantes et efficaces ont été inventées ou réinventées pour outiller les entrepreneurs sociaux et professionnaliser la démarche si spécifique et duale d'un entrepreneur social (social vs business). Ces méthodologies sont portées par des structures d'accompagnement à forte croissance, coopérant avec les domaines publics et privés, comme *MakeSense* à l'international ou *Ticket for Change* en France dont les fondateurs ont d'ailleurs été récompensés à de multiples reprises. Par ailleurs, la mise en place de dispositifs législatifs facilitant la création d'une entreprise sociale et réduisant les taxes pesant sur le porteur de projet en raison du caractère social de l'entreprise, en Italie et en France par exemple, semblent être indispensables au changement d'échelle du secteur. Enfin, dans les pays pionniers du secteur, raconter les histoires des solutions et des porteurs de projet s'est vite imposé comme un moyen de fédérer des communautés de « *changemakers* » partageant une vision commune du monde pour les mettre en action.

Friends of the Middle East est une association basée à Paris et Beyrouth dont l'un des objectifs est de partager un autre visage de la région à travers les histoires du vécu de ses citoyens,

notamment entrepreneurs sociaux. A travers notre projet de film documentaire (« *Changemakers in the Arab World* »), nous favorisons l'inclusion des publics marginalisés en les représentant dans notre film. Nos partenariats avec des ONGs et des fondations locales et régionales permettront à des jeunes de zones marginalisées d'être sensibilisés avec pour but de les éloigner de la violence et des extrémismes pour les rapprocher du « faire-ensemble ». Notre programme de « projections-action ! » dans plusieurs pays est d'ailleurs pensé pour engager les spectateurs dès la fin de la projection à travers des ateliers de résolution de problèmes et des mises en relation avec les acteurs de l'écosystème.

Shadi Atshan (entrepreneur palestinien et cofondateur de *Leaders Organization* et *FastForward Accelerator*)

: Faciliter le développement de la structure de l'entrepreneuriat social dans son ensemble, et plus particulièrement dans les pays du sud de la Méditerranée, devrait être une priorité sur trois niveaux, commençant à un niveau global et allant vers des stratégies au niveau micro. Une stratégie nationale devrait être conçue pour diffuser l'idée de responsabilité sociale et créer des retombées positives à travers l'activité de start-ups rentables dans toute la région. Une fois cette stratégie mise en place, des ateliers et des conférences devraient être introduits dans chaque pays, pour créer et cibler les lacunes sociales déjà existantes dans l'économie et créer des solutions rentables. Enfin, les incubateurs, les accélérateurs et les associations liées à l'entrepreneuriat, devraient intégrer des programmes sur mesure visant en particulier les programmes d'entrepreneuriat social et offrant la formation et le mentorat nécessaires pour inciter à la création de start-ups potentiellement viables.

Deux bonnes pratiques internationales que l'on retrouve directement dans les initiatives d'en-

trepreneuriat social, et qui débouchent sur la création de nouvelles entreprises dans la région Sud-Med, sont le recyclage et la transition vers l'énergie solaire. Ces bonnes pratiques garantissent une efficacité accrue, un coût plus faible et une plus grande durabilité à long terme pour la région dans son ensemble. Qui plus est, elles encouragent les jeunes entrepreneurs à créer de nouvelles start-up axées sur le progrès social. Afin de faciliter un tel environnement de durabilité et de pensée créative, il serait souhaitable d'avoir (i) des programmes de recherche et de développement pour encourager les entrepreneurs à créer des idées novatrices et de nouveaux produits, (ii) un réseau d'experts internationaux sur le terrain pour aider les start-ups à recevoir le mentorat et le conseil dont elles ont besoin et, (iii) un réseau de business-Angels dans la région pour investir dans les entrepreneurs, notamment dans des start-ups d'initiative sociale afin de leur permettre de se développer et de créer des effets positifs à long terme.

L'inclusion sociale et l'utilité sociale font partie des principales initiatives de Leaders Organisation, et par conséquent, l'un des programmes qu'entreprend l'organisation est celui de l'Accélérateur d'Entreprises Sociales (SEA). Le concept a émergé suite au manque de soutien aux entreprises sociales, l'accélérateur étant censé trouver des solutions durables pour ce problème. L'accent a été particulièrement mis pour viser les femmes et les jeunes, avec l'ambition et le potentiel de créer des entreprises sociales durables qui auront un impact sur leurs communautés qui bénéficient d'un programme de soutien innovant et étendu. Ce projet va encore plus loin dans la promotion de l'engagement, les femmes et les jeunes issus de communautés marginalisées ayant des problèmes potentiels d'identité (dans la société, la politique, l'économie et l'environnement) développent leurs propres entreprises sociales et reçoivent un soutien. Le programme a offert une formation à plus de 150 entrepreneurs âgés de

22 à 30 ans, et a accueilli et soutenu 7 start-ups, avec un taux de participation de 42% chez les femmes.

Emmanuel Noutary (Délégué Général de ANIMA) : Premièrement, reconnaître les entrepreneurs sociaux, pouvoir identifier, en dehors des statuts juridiques des entreprises, qui mérite le statut d'entreprise sociale, et qui n'entre pas dans ce champ. Une évaluation ex ante de l'impact social et solidaire des entrepreneurs permet de cibler les projets les plus efficaces, au-delà d'une simple vérification d'éligibilité sur base statutaire. Cette évaluation est en outre un outil utile pour l'entrepreneur, car elle met en lumière les points forts d'un projet et ceux qui peuvent être améliorés. ANIMA a mis en œuvre des formations pratiques ciblant agents publics et/ou des porteurs de projet, et fait le constat de l'inadaptation des méthodes d'évaluation existantes. ANIMA a donc développé un outil de notation des impacts locaux des entreprises dans le cadre de l'initiative EDILE financée par l'UE en 2013-2016, qui a été labellisée par UpM. Cet outil propose 35 critères d'évaluation, notés de 1 à 5, afin de fournir une mesure de performance pour quatre dimensions : économique, sociale, environnementale, communautaire. Selon les objectifs ciblés, les évaluateurs peuvent choisir de ne retenir que certains critères, par exemple : « sous-traitance et achats locaux » ; « création d'emplois directs » etc.

Deuxièmement, développer des dispositifs incitatifs réservés aux entrepreneurs évalués comme sociaux. Ces dispositifs peuvent prendre plusieurs formes : i. Le développement de marques, de labels ou d'autres dispositifs y compris législatifs permettant d'améliorer la visibilité de l'ESS est un premier corollaire positif de l'évaluation, et permet de valoriser socialement l'entrepreneur. Le rôle du secteur public pour initier ou appuyer ces dispositifs est essentiel, ii. Des outils financiers de type investissement en capital moyen/ long terme ; des prêts mezzanines

peuvent en outre récompenser l'impact sociétal de ces entreprises. La bonification de ces produits financiers peut être subventionnée par des bailleurs publics, ce bonus étant compensé par un meilleur retour sur investissement global (emplois créés, etc.), iii. les structures et programmes d'appui à l'entrepreneuriat (incubateurs, accélérateurs, programmes de mentorat, subventions d'amorçage) devraient réserver des places dans leurs programmes aux entrepreneurs sociaux, avec là encore des conditions préférentielles du fait d'un impact supérieur sur la création de valeur pour les territoires. Enfin, des mesures fiscales peuvent récompenser la création de valeur ajoutée sociale des entreprises.

Tallie Hausser (Directrice Stratégique de NUImpact, Chercheuse en Entrepreneuriat Social à Northeastern University) : Au delà du besoin d'avoir des investisseurs à impact social dans les PM, les dirigeants financiers de ces pays devraient être encouragés à mieux répondre à la problématique de l'investissement à impact social et à collaborer avec des leaders communautaires tels que le Centre Tunisien pour l'Entrepreneuriat Social ou Lab'ESS. Le « financement intermédiaire » est un problème majeur dans des pays comme le Liban et le Maroc, car les entrepreneurs sociaux peuvent recevoir jusqu'à \$400k d'investissements d'acteurs à impact local (tels que Alfanar au Liban) tandis que les investisseurs étrangers ont l'habitude d'investir à minima \$1 million. Néanmoins, les investissements qui se situent entre \$400k et \$1 millions sont la clé de l'expansion et de la durabilité des entreprises sociales. La prise en compte de mécanismes financiers tels que les SIBs et les Green Bonds devrait également être encouragée.

L'intérêt pour l'entrepreneuriat social grandit, mais pour que l'écosystème puisse prospérer, des communautés de soutien dédiées doivent être encouragées et maintenues. Ainsi il faut noter que : i. un grand besoin en avo-

cats spécialisés se fait sentir dans les PM. Les avocats auraient tout intérêt à se spécialiser dans le soutien aux organisations innovantes et sociales, qui ont des besoins juridiques spécifiques et croissants, ii. Une autre action clé consiste à encourager les acteurs de l'éducation à intégrer les cours d'entrepreneuriat social dans leurs programmes. Des institutions telles que la Mediterranean School of Business (MSB) de Tunis et l'Université américaine de Beyrouth (AUB, membre FEMISE) ont mis au point des programmes à impact, permettant aux étudiants de prendre en compte l'innovation sociale dans leurs cours de commerce. Plus généralement, les jeunes étant les futurs régisseurs de la croissance Méditerranéenne et de sa durabilité, l'entrepreneuriat social devrait être un concept évoqué dans toutes les institutions, dans les écoles d'ingénieurs locales, dans les programmes de médecine etc.

Enfin, dans les écosystèmes qui atteignent un nouveau palier de développement de l'innovation sociale (comme en Jordanie), l'étape suivante consiste à commencer activement à atteindre les entrepreneurs issus de communautés les plus marginalisées. Il s'agirait d'attirer des innovateurs issus de populations rurales, minoritaires ou autrement sous-financées. L'écosystème sera plus riche lorsque ceux qui ressentent les douleurs de l'inégalité et de l'échec du marché traditionnel pourront s'associer à des mécanismes novateurs et inclusifs.

Patrizia Bussi (coordonnatrice du réseau européen des entreprises sociales d'insertion (ENSIE) basé à Bruxelles) : Je pense qu'il est nécessaire, dans chaque pays de la Méditerranée du Sud, de rechercher les structures de l'entrepreneuriat social et de l'économie sociale déjà existantes, les aidant à travailler ensemble afin qu'elles puissent être visibles et reconnues au niveau national et pour qu'elles puissent coopérer pour libérer les potentiels inexploités de leurs territoires. À la

suite de ces étapes importantes, une coopération progressive doit être construite entre l'ensemble des structures au sud de la Méditerranée.

L'identification de bonnes pratiques internationales susceptibles d'être transposables n'est pas une tâche simple. Certaines pratiques ont déjà montré leur succès, comme le programme Incorpora au Maroc, ou certaines activités ayant un impact social en Tunisie, lancées par le groupe français SOS. Ces expériences confirment l'importance de la prise en compte des réalités territoriales (économiques, sociales, historiques, culturelles) et d'adapter les bonnes pratiques internationales à ces réalités.

Le réseau ENSIE représente, soutient et développe en Europe des réseaux et des fédérations d'Entreprises sociales d'insertion par l'activité économique (Work Integration Social Enterprises-WISEs). Il inclut des outils efficaces pour l'accès à la réinsertion sociale et professionnelle sur le marché du travail et pour l'inclusion sociale de groupes vulnérables. L'étude «Impact WISEs» de 2016 a examiné le cas de 807 WISE, présentes dans 9 pays de l'Union européenne et incluant 12 954 travailleurs défavorisés. L'étude a révélé que 48,5% des travailleurs défavorisés ont pu trouver un emploi dans la même entreprise, dans une autre WISE ou sur le marché du travail classique, tandis que 16,5% sont devenus des entrepreneurs autonomes ou ont trouvé une formation professionnelle qualifiante.

Ada Bazan (Coordinatrice internationale du réseau «Femmes du Monde: un réseau d'entrepreneures solidaires» chez Quartiers du Monde) : Dans le cas du Maroc, il faudrait que les structures institutionnelles de l'ESS s'approprient les valeurs et principes de l'ESS afin de les promouvoir auprès des associations locales qui accompagnent les femmes dans le développement des Activités Génératrices de Revenus (AGR), auprès des bailleurs et auprès des chambres de commerce.

Elles devraient soutenir les initiatives de la société civile d'accompagnement à l'entrepreneuriat social et solidaire.

Alors que le secteur privé se dote des incubateurs d'entrepreneurs (Casablanca et à Rabat) que des financements bilatéraux (Banque Mondiale, British Council, USAID, CTB, GIZ, AFD) soutiennent l'entrepreneuriat (privé) des femmes et des jeunes, l'ESS est toujours le parent pauvre de l'économie. La promotion, auprès des acteurs institutionnels et financiers, des incubatrices d'entrepreneur-e-s sociales et solidaires avec une perspective de genre qui permette aux femmes de prendre pleinement leur place dans le développement socio-économique et politique de leur pays est importante.

Sami Mouley (professeur à l'Université de Tunis): Des pistes alternatives d'appui budgétaire au financement et à l'accompagnement de l'ESS sont à explorer en Tunisie. La loi visant à promouvoir ce secteur en France, avec le concours du groupe de la caisse des dépôts ou de la banque publique d'investissement gérant un fonds d'innovation sociale, peut être transposable en Tunisie avec le concours de la caisse des dépôts et consignation tunisienne.

D'autres financements innovants peuvent être entrepris, à partir des outils de la finance islamique et de la finance solidaire (banques coopératives et citoyennes), à travers un partenariat public-privé ou dans le cadre d'un partenariat exclusif avec le secteur privé au sein des nouvelles dynamiques autour du concept de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et de l'investissement socialement responsable (ISR).

En complémentarité avec les interventions des institutions de microfinance (IMF), des associations de socio-financement (crowdfunding) peuvent aussi se présenter comme une alternative. A cela s'ajoute la Caisse des Prêts et de Soutien des Collectivités Locales (CPSCL),

sous co-tutelle de deux Ministères, le Ministère de l'intérieur et le Ministère de l'Équipement, de l'Habitat et de l'Aménagement. Cette caisse pourrait concourir, via la mobilisation de ressources financières externes ou internes (crédits rétrocédés par l'Etat ou emprunts obligataires), au financement des programmes de développement locaux et régionaux, ainsi qu'à l'assistance des collectivités et communes au niveau de la mise en œuvre de projets locaux, en termes de partenariat public privé (PPP) avec les structures de l'ESS.

Nadine Richez-Battesti et Francesca Petrella (Aix-Marseille Université et LEST-CNRS) : Il existe déjà quelques dispositifs d'appui à l'entrepreneuriat social et l'ESS sur le plan EuroMed. CoopMed régional pour renforcer les capacités financières de la micro finance et SEED Euromed pour faciliter les échanges entre entrepreneurs sociaux en Méditerranée sont deux dispositifs d'appui à l'entrepreneuriat social à l'échelle euro méditerranéenne.

CoopMed premier fonds d'investissement pour le développement de l'Économie sociale et solidaire (ESS) en Méditerranée est doté d'une capacité de 10,5 M€ à son démarrage en février 2016. Il ambitionne d'atteindre les 20 M€. Ce fonds est géré par Impulse, société de gestion filiale du Crédit Coopératif. CoopMed propose des financements de moyen et long terme sous forme de prêts seniors ou subordonnés. L'offre financière est accompagnée d'une expertise technique et d'ingénierie financière en vue de consolider des partenariats forts avec les acteurs de terrain, les acteurs financiers de proximité tels que des institutions de microfinance, des banques locales, mutuelles ou autres institutions financières non bancaires.

SEED Euromed est quant à lui un programme financé par l'Union européenne visant à favoriser l'apprentissage mutuel et le dialogue inter-

culturel. Les nouveaux entrepreneurs se voient offrir la possibilité d'acquérir ou d'échanger des connaissances et des idées entrepreneuriales avec un entrepreneur social expérimenté, auprès duquel ils séjourneront pendant une période pouvant aller de 1 à 3 mois. Ce programme développe aussi des BOOTCAMP de l'entrepreneuriat social avec 4 jours de formation et de pratique intensive des méthodes et outils innovants en matière d'entrepreneuriat social encadré par des experts internationaux.

Le partenariat euro méditerranéen pourrait contribuer au renforcement des compétences des porteurs de projets, et tout particulièrement des jeunes, à la sensibilisation des gouvernements des différents pays pour renforcer les cadres législatifs et réglementaires en faveur de l'ESS, et au développement d'outils de financement dédiés à l'économie sociale et solidaire et à l'innovation sociale. Il pourrait aussi contribuer au renforcement des échanges « de bonnes pratiques » entre les pays du Sud et entre pays du Sud et du Nord à ces différents niveaux et à une meilleure connaissance des dynamiques en cours.

Bibliographie

- Abdelnour, Samer, *A new model for Palestinian development. Policy brief*, Al-Shabaka, Washington D.C, 2010.
- Abdou E., El Ebrashi R. (2015) *The Social Enterprise Sector in Egypt: Current Status and Way Forward*. In: Jamali D., Lanteri A. (eds) *Social Entrepreneurship in the Middle East*. Palgrave Macmillan, London
- African Manager (2018), Tunisie : Le projet de loi sur l'économie solidaire rate son examen, 25/05/2018, at : https://african-manager.com/51_tunisie-le-projet-de-loi-sur-leconomie-solidaire-rate-son-examen/
- Akella Devi, Niveen Eid, (2018) «Social enterprises in Palestine: a critical analysis», *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, Vol. 12 Issue: 4, pp.510-544, <https://doi.org/10.1108/JEC-01-2017-0010>
- Alter'Incub. (2017, 02). *L'incubateur*. Alter'Incub. Récupérée 05, 2019, à partir de <http://www.alterincub.coop/l-accompagnement/l-accompagnement/>
- Amel Belhadj Ali (2018), *Enactus : L'entrepreneuriat social, avenir de l'entrepreneuriat* : <https://www.webmanagercenter.com/2018/04/17/418634/tunisie-enactus-lentrepreneuriat-social-avenir-de-lentrepreneuriat-preuves-a-lappui/>
- Amzil, L. (2014). *L'Entrepreneuriat Social et la Finance Islamique : des Motivations Partagées*. *Revue de Gestion et d'Économie*, 1(2), 75-82. Téléchargé le de <https://revues.imist.ma/index.php?journal=jbe&page=article&op=view&path%5B%5D=2008&path%5B%5D=1524>
- Asaf Shalev and Daniel Kleinman (2018), « Israeli Non-profit Organizations ('Amutot'), Public Benefit Companies and Everything in Between », *Barnea'* blog, available at : <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=f689012a-1bd8-437e-9e14-f55bdaf092c4>
- Banque Mondiale. (2017, 02). *La finance islamique : un levier à exploiter pour le développement et la lutte contre les inégalités*. Banque Mondiale. Récupérée 05, 2019, à partir de <http://www.banquemondiale.org/fr/news/feature/2017/02/21/new-report-outlines-actions-to-leverage-islamic-finance-for-development>
- Bar-Rhout, S. (2018, 01). *Finance participative: quels enjeux ?*. Les Ecos Supplément. Récupérée 05, 2019, à partir de https://www.mundiapolis.ma/wp-content/uploads/2018/03/Supplement-Finance-participative_Les-Ecos.pdf
- Beyond Reform and Development. (2015, 01). *Mapping Civil Society Organizations in Lebanon*. Beyond Reform and Development. Récupérée 05, 2019, à partir de <https://www.beyondrd.com/assets/publications/Mapping%20of%20Civil%20Society%20Organisations%20in%20Lebanon%20-%20BRD.pdf>
- Borzaga, C. & J. Defourny, eds. (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York, Routledge, 350-370.
- Braunerhjelm, Pontus & Stuart Hamilton, Ulrika, 2012. «Social entrepreneurship – a survey of current research,» *Working Papers 2012:9*, Swedish Entrepreneurship Forum.
- Certo S.T., Miller T. (2008), *Social entrepreneurship: Key issues and concepts*, *Business Horizons*, 51 (4) , pp. 267-271.
- Commission Européenne. (2018, 05). *Social economy in the EU*. Commission Européenne. Récupérée 05, 2019, à partir de https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy_fr
- Confédération Suisse. (2016, 09). *The cur-*

- rent status, structure, and legislation framework of cooperatives in Jordan 2016. Confédération Suisse. Récupérée 05, 2019, à partir de <https://www.eda.admin.ch/dam/countries/countries-content/jordan/en/Gender-Study-Jordan-english.pdf>
- Cprac, L'entreprenariat Vert : Cas de succès d'entrepreneurs verts en Méditerranée : www.cprac.org/docs/entrepreneurs_verts_9_fr.pdf
- Cuny, D. (2017, 02). La finance alternative a plus que doublé en France en 2016. La Tribune. Récupérée 05, 2019, à partir de <https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/la-finance-alternative-a-plus-que-double-en-france-en-2016-642529.html>
- Daoud, M. (2012, 05). L'écotourisme : un potentiel à protéger. Le Commerce du Levant. Récupérée 05, 2019, à partir de <https://www.lecommercedulevant.com/article/20652-lcotourisme-un-potentiel-protger>
- Dart, Raymond, "The Legitimacy of Social Enterprise," *Nonprofit Management & Leadership* 14, no. 4 (Summer 2004): 411–24.
- Dees, J. G., Emerson, J. and Economy, P. 2001a. *Enterprising nonprofits: A Toolkit for Social Entrepreneurs*. New York: John Wiley and Sons.
- Dees, J.G. (1998), « Enterprising Nonprofit », *Harvard Business Review*, January-February.
- Dees, J.G. and Anderson, B.B. (2006), « Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought », in *Research on Social Understanding and Contributing to an Emerging Field*, ARNOVA Occasional Paper Series 1-3, ARNOVA, Indianapolis, IN, pp.39-66.
- Defourny, Jacques & Marthe Nyssens (2010) *Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector*, Policy and Society, 29:3, 231-242, DOI: 10.1016/j.polsoc.2010.07.002
- Defourny, Jacques and Marthe Nyssens (2010b), "Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences," *Journal of Social Entrepreneurship* 1, no. 1 (March 2010): 32–53.
- Diouf, A. (2016, 08). ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE : LA LOI-CADRE ENFIN DANS LE CIRCUIT D'ADOPTION !. Les Ecos. Récupérée 05, 2019, à partir de <http://www.leseco.ma/decryptages/focus/49249-economie-sociale-et-solidaire-la-loi-cadre-enfin-dans-le-circuit-d-adoption.html>
- Drayton, W. 2002. *The citizen sector: Becoming as entrepreneurial and competitive as business*. *California Management Review*, 44(3): 120–32.
- Emerson, J. and Twersky, F. (1996), *New Social Enterprise*, REDF, San Francisco, CA.
- FEBEA (2012), « En quoi les banques éthiques se différencient-elles des banques traditionnelles? », Fédération Européenne de Finances et Banques Éthiques et Alternatives.
- FEMISE-BEI (2014), « FEMIP, Économie sociale et solidaire : Vecteur d'inclusivité et de création d'emplois dans les pays partenaires méditerranéens ? », Novembre.
- Ferris, J.M. and Graddy, E. (1989), "Fading Distinctions Among the Nonprofit, Government and For-Profit Sectors", in Hodgkinson V.A. and Lyman R.W. (Eds.), *The Nonprofit Sector, Independent Sector*, pp.123-139.
- Future of The
- Hamza, H. & Guermazi-Bouassida, S. (2012). *Financement bancaire islamique : une solution éthique à la crise financière*. *La Revue des Sciences de Ges-*

- tion, 255-256(3), 161-166. doi:10.3917/rsg.255.0161.
- Heba W. AlNasser (2016), "New Social Enterprises in Jordan: Redefining the Meaning of Civil Society", Chatham House Research Paper, Middle East and North Africa Programme, Research paper 28 September 2016.
<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/14583/attachments/3/translations/fr/renditions/native>
- Imam, P. & Kpodar, K. (2015). Finance islamique et croissance économique : une analyse empirique. *Revue d'économie du développement*, vol. 23,(1), 59-95. doi:10.3917/edd.291.0059.
- IPEMED (2013), "L'économie sociale et solidaire au Maghreb", Novembre.
- Janelle A. Kerlin and Ramón Fisac-Garcia and Ana María Moreno-Romero, "Understanding social enterprise country models: Spain," *Social Enterprise Journal* 11, no. 2 (2015): 156–77.
- Janelle A. Kerlin, "Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences," *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 17, no. 3 (September 2006): 247–63
- Jebari, I. (2016, 12). Social Entrepreneurship Among Algeria's Youth. *Carnegie Endowment for Peace*. Récupérée 05, 2019, à partir de <https://carnegieendowment.org/sada/66429>
- Leadbeater, C. (1997), *The Rise of the Social Entrepreneur*, Demos, London.
- Leila Azmil (2013), « L'entreprenariat social et la finance islamique : des motivations partagées », *Revue de Gestion et d'Economie (JBE)*, Vol 1, no 2.
- Light, P.C. (2008). *The Search for Social Entrepreneurship*. Washington, D.C., USA. Brookings Institution Press.
- Marta Peris-Ortiz (2015), *Social entrepreneurship and environmental factors: Strict and broad dimensions*, *Canadian Journal of Administrative Finances*, Volume 32, Issue 4, Special Issue: Social entrepreneurship and environmental factors: Strict and broad dimensions, Decembre.
- Marthe Nyssens, ed., *Social enterprise: At the Crossroads of Market, Public policies and Civil Society* (London, UK: Routledge, 2006).
- Marzouk, H. (2016, 05). Economie sociale et solidaire : les axes d'un nouveau projet de loi. *L'Economiste Maghrebin*. Récupérée 05, 2019, à partir de <https://www.leconomistemaghrebin.com/2016/05/27/economie-sociale-solidaire-axes-projet-de-loi/>
- Muhammad Yunus (with Karl Weber) , *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*,. New York: BBS Public Affairs. 2007.
- Mustapha C. et B. Abdellah (2011), *Le rôle de l'Etat dans l'économie sociale en Algérie*, *Revue Internationale de l'Economie Sociale – RECMA*, numéro 321, Juillet.
- OCDE (2010), *Les tendances et politiques du tourisme de l'OCDE 2010*, Chapitre 2 : Les politiques pour promouvoir la compétitivité et le développement durable du tourisme.
- OCDE (2018), *Études économiques de l'OCDE : Israël*, Mars.
- Perrini, F., & Vurro, C. (2006). *Social entrepreneurship: Innovation and social change across theory and practice*. In J. Mair, J. Robinson & K. Hockert (Eds.), *Social entrepreneurship* (pp. 57-85). New York: Palgrave Macmillan.
- PWC (2017), "Women unbound : Unleashing female entrepreneurial potential", July.
- Salamon, L.M. (1997), *Holding the Center: America's Nonprofit Sector at a Crossroads*, The Nathan Cummings

- Foundation, New York, NY.
- Scotchmer, K. and Van Benschoten, E. (1999), "Nonprofit Pursuit of Commercial Venture: Implications for Nonprofit Public Purpose", in *Independent Sector* (Ed.), *Crossing the Border, Independent Sector*, pp.397-418.
- Sidlo, Katarzyna (2018), "Boosting female labour market participation rates in the MENA region : Can collaborative economy be of help? ", *FEMISE MED BRIEF* 8, May.
- Start Up BRICS. (2017, 02). #Crowdfunding : Au Maroc, la startup Smala & co veut amorcer un écosystème du financement participatif. Start Up BRICS. Récupérée 05, 2019, à partir de https://startupbrics.com/crowdfunding-maroc-startup-smala-co-ecosysteme-financement-participatif-innovation/#.XNwqzSMS_Jx
- Switch Med. (2017, 02). Le crowdfunding en Tunisie: État des lieux, enjeux et avantages. Switch Med. Récupérée 05, 2019, à partir de https://www.switchmed.eu/fr/country-hubs/tunisia/actions/copy_of_le-crowdfunding-en-tunisie-etat-des-lieux-enjeux-et-avantages?c=startup&q=tunisia
- Williamson, Rachel (2014), *Egypt's agritech entrepreneurs bring the farm to the boardroom* , November : <https://www.wamda.com/2014/11/egyptian-agritech-from-farm-to-boardroom>
- Zahra, Shaker A., Gedajlovic, Eric, Neubaum, Donald O. and Shulman, Joel M., (2009), A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges, *Journal of Business Venturing*, 24, issue 5, p. 519-532.

Annexes

Tableau A. Indicateurs de pauvreté Multidimensionnelle (MPI), par PM											
	Year	Population shares (%)		Multidimensional poverty				Population vulnerable to poverty (who experience 20 - 33.32 % intensity of deprivations)		Population in severe poverty (with intensity higher than 50%)	
		Urban	Rural	Multidimensional Poverty Index (MPI = H*A)		Headcount ratio: Population in multidimensional poverty (H)		Urban	Rural	Urban	Rural
Urban	Rural	Urban	Rural	Urban	Rural	Urban	Rural	Urban	Rural		
Range 0 to 1		% Population		% Population		% Population					
Algeria	2012/13	63,3	36,7	0,003	0,011	0,7	2,7	2,9	8,1	0,0	0,4
Egypt	2014	37,2	62,8	0,008	0,017	2,1	4,4	1,0	8,0	0,3	0,5
Jordan	2012	81,8	18,2	0,006	0,007	1,7	1,8	0,5	1,6	0,1	0,0
Morocco	2010/11	54,8	45,2	0,009	0,139	2,4	31,2	3,9	22,0	0,2	10,0
Palestine	2014	74,5	16,6	0,004	0,003	1,1	0,9	6,7	2,6	0,1	0,0
Syria	2009	54,8	45,2	0,011	0,023	3,0	6,0	4,0	9,1	0,2	0,7
Tunisia	2011/12	65,8	34,2	0,000	0,012	0,1	3,2	0,7	8,3	0,0	0,2
Source: Alkire, S. and Robles, G. (2016) “Multidimensional Poverty Index Winter 2016: Brief methodological note and results.” Oxford Poverty and Human Development Initiative, University of Oxford, OPHI Briefing 44.											

Tableau B. Un aperçu des principales structures de l'ES dans cinq PM

	Maroc	Tunisie	Egypte	Algérie	Liban
Associations	120000 associations • plus de 15 millions d'adhérents • 1.5% de la population active est employée directement • 8,8 milliards de dirhams de ressources 12 associations marocaines de consommateurs (AMC) • 900000 clients actifs, • plus de 6000 employés • création d'un million de micro-entreprises en 10 ans	19716 associations (dont 19,8% à Tunis) • 23,4% dans le développement des écoles, 17,8% culturelles et artistiques, 11,6% dans la charité et sociales, 10% dans le développement. • plus de 10000 nouvelles associations créées au cours des 5 dernières années • plus de 12 millions d'adhérents	41400 associations (ONG) • 23% dans les services culturels, scientifiques et religieux, 19% en assistance sociale, 14% dans le développement communautaire local • 1,5 milliard LE de dépenses • plus de 3 millions d'adhérents • 101825 employés	108940 associations (dont 10,7% à Alger) • 21,5% dans les Comités des Quartiers, 16,6% dans les Sports & Education physique, 15,3% dans les Parents d'Eleves et 14,7% Religieuses	• Les hybrides tels que les entreprises sociales existent dans le contexte libanais mais ne sont pas reconnus en tant que tels. Les dernières données du rapport de Beyond Reform and Development, «Cartographie des organisations de la société civile au Liban» (2015), indique qu'il existe environ 1,3 associations pour 1 000 habitants sur l'ensemble du territoire libanais. Le ministère de l'Intérieur et des Municipalités a déclaré que 8 311 organisations de la société civile sont enregistrées dans les archives nationales. • 7% des organisations sont informelles et non reportées et le reste formelle et déclarées. • 25.4% des organisations front des activités de lobbying et de conseil, 46.8% de sensibilisation, 37.1% de renforcement des capacités locales,
Coopératives	• 15700 coopératives (dont 2287 féminines). • 450000 adhérents • plus de 25000 salariés • plus de 6 milliards de dirhams de CA cumulé • 17mrds de dirhams de capital • 66% dans l'agriculture, 14% dans l'artisanat, 9% dans l'habitat, peu présentes dans des activités à forte VA	Dissoutes et transformées en sociétés mutuelles. D'après l'article premier de la loi 19/63 du 27 mai 1963, tel qu'amendé par la loi n° 94 du 18 octobre 2005, la coopérative de service agricole devient une 'société mutuelle de service agricole' (SMSA).	• 18000 coopératives • 12 millions de membres • valeur de transactions de 17,8 milliards LE, pour 5000000 emplois créés		

Mutuelles	50 mutuelles de santé • 4 millions bénéficiaires • 5 milliards de Dirhams de cotisations	mutuelles de santé • 41 Mutuelles, • dont 17 dans le secteur public, 13 dans le secteur parapublic et 11 dans le secteur privé. sociétés mutuelles de base de services agricoles • 151 Sociétés mutuelles de services agricoles • 60 dans la collecte et l'écoulement du lait, 32 dans la commercialisation des céréales et l'approvisionnement, 11 dans la réfrigération et le conditionnement; le reste exercent des activités diverses, principalement l'approvisionnement en engrais, semences et produits phytosanitaires. • 28000 adhérents • 40000 à 55000	Secteur peu / pas développé		4% de dissémination de pratiques optimales, 3.6% de support juridique aux groupes marginalisés, 3.6% de surveillance des gouvernements locaux et nationaux, 8.5% de développement de politiques, 18.1% de provision d'aide humanitaire, 28.6% de provision de services, 5.6% de recherche, 12.5% de dissémination et de partage d'information et 38.3% implémentent des projets de développement. • Les secteurs les plus représentés sont : Les services et le développement social (12.9%), Les droits de l'homme (8.9%), l'éducation (6.5%), la sante (6.5%) et l'environnement (5.6%). • Les principaux bénéficiaires : les femmes (40.3% des programmes), les jeunes de 19 à 24 ans (39.5%), les citoyens Libanais (33.5%), les enfants de 13 à 18 ans (30.6%) et les réfugiés (23.8%). • Plus de 74% des organisations de la société civile ont un budget de moins de 250.000 US\$ et seul 6.3% ont plus de un million de dollars de budget.
ESS	• 1,5% - 2% du PIB, • 3% de la population active employée directement	• à peu près 1% du PIB	7% - 8% du PIB		

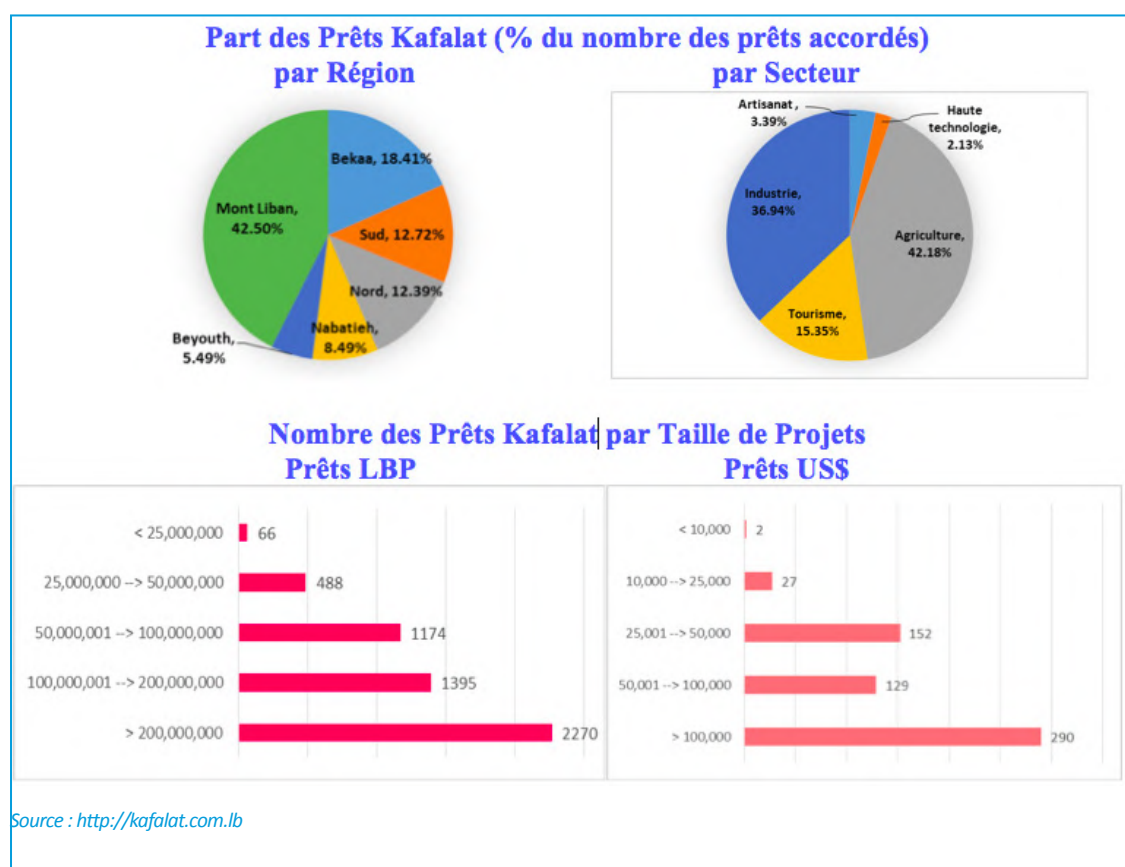
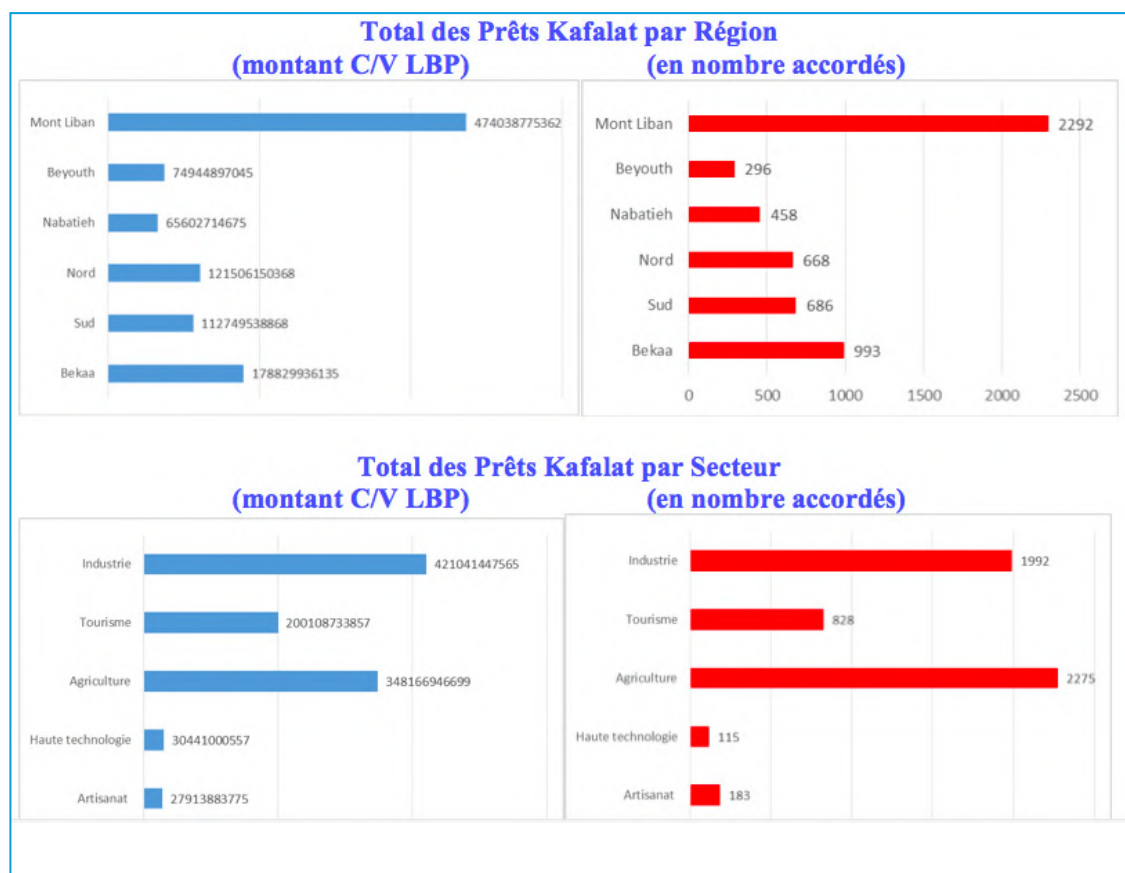
Tableau C: Les principales caractéristiques des coopératives Marocaines

Les coopératives par secteur (fin décembre 2015)			
Secteur	Nombre	Adhérents	Capital en dh
AGRICULTURE	10 542	355 343	1 546 586 107
ARTISANAT	2 497	35 584	121 875 157
HABITAT	1 146	50 361	4 748 761 961
ARGANE	299	7 448	2 332 326
FORETS	236	9 899	9 135 038
DENREES ALIMEN- TAIRES	236	2 306	851 851
PLANTES MEDICI- NALES ET AROMA- TIQUES	157	3 715	3 595 668
PECHE	153	5 562	7 499 668
ALPHABETISATION	122	1 148	1 480 984
AUTRES	347	12865	28054412
Total	31 509	968 983	12 941 719 544

Les coopératives de femmes par secteur (fin décembre 2015)			
Secteur	Nombre	Adhérents	Capital en dh
ARTISANAT	987	13 965	7 379 626
AGRICULTURE	763	13 835	6 724 659
ARGANE	274	7 117	1 877 126
DENREES ALIMEN- TAIRES	170	1 766	597 501
PLANTES MEDICI- NALES ET AROMA- TIQUES	35	699	187 300
MAIN D'ŒUVRE	13	101	20 850
COMMERÇANTS DE- TAILLANTS	10	70	20 750
PECHE	8	178	55 300
ALPHABETISATION	8	59	102 600
FORETS	7	127	26 400
CONSOMMATION	3	22	12 400
IMPRIMERIE-PAPETE- RIE	1	7	700
ART ET CULTURE	1	14	7 000
Total	2280	37 960	17 012 212

Les coopératives par région (fin décembre 2015)			
Secteur	Nombre	Adhérents	Capital en dh
FES-MEKNES	1 835	36 202	417 055 382
CASABLANCA-SETTAT	1 780	76 958	2 313 779 800
RABAT-SALE-KENITRA	1 667	45 741	930 703 447
TANGER-TETOUAN-AL HOCEIMA	1 486	39 162	395 063 655
MARRAKECH-SAFI	1 407	71 558	594 782 006
SOUSS-MASSA	1 395	38 113	869 377 020
LAAYOUNE-ASSAKIA AL HAMRA	1 293	11 357	12 924 593
ORIENTAL	1 215	53 227	525 896 669
BENI MELLAL-KHE-NIFRA	1 203	57 134	255 545 158
G U E L M I M - O U E D NOUN	1 157	11 015	58 555 720
DRAA-TAFILALET	999	41 283	93 139 823
EDDAKHLA-OUED ED-DAHAB	298	2 481	3 349 900
Total	15 735	484 231	6 470 173 173
Source : REMACOOP (2016)			

Graph A. Portefeuille des prêts en exploitation de Kafalat S.A.L. (Liban) au 31-12-2017



Encadré A1. L'entrepreneuriat social : aucun consensus, mais une pléthore de compréhensions du terme

Globalement, nous pouvons identifier quatre approches analytiques de l'entrepreneuriat social.

Etats-Unis : La forme juridique d'une entreprise sociale a peu d'importance

Aux Etats-Unis, il n'y a aucune forme juridique au niveau national pour l'entrepreneuriat social et le développement de l'entreprise sociale n'est pas étroitement lié à un quelconque soutien étatique. Au lieu de cela, l'entreprise sociale émane du secteur privé et de la société civile. L'accent est mis sur la production de revenu pour soutenir un large éventail d'engagements sociaux visant à améliorer le bien-être des populations et l'inclusivité sociétale. En outre, les entreprises sociales aux USA peuvent être sans but lucratif et à but lucratif.

Les écoles de pensée américaines sur l'entrepreneuriat social sont séparées en deux courants :

i. L'école de pensée de l'innovation sociale :

Ici, les entrepreneurs sociaux sont des personnes qui abordent des problèmes sociaux et répondent aux besoins sociétaux d'une façon innovante. Comme Dees et Battle Anderson (2006) l'ont remarqué, cette école de pensée « est concentrée sur l'élaboration de nouvelles et meilleures manières d'aborder les problèmes sociaux ou de répondre aux besoins sociaux », les entrepreneurs sociaux pouvant ainsi établir une entreprise à but lucratif ou non-lucratif. Cette école de pensée est enracinée dans l'entrepreneuriat commercial et dans la découverte, l'évaluation et l'exploitation des opportunités. Dans le cas de l'entrepreneuriat social, « on trouve ces opportunités dans les besoins sociaux, qui sont récupérés par des moyens novateurs pour les satisfaire » (Braunerhjelm et Hamilton 2012).

ii. L'école de pensée d'entreprise sociale:

Ici, le sujet principal est l'entreprise, décrite comme entreprenante et à but non-lucratif, produisant du «profit» tout en contribuant à une mission sociale. Afin de garantir une continuité dans la disposition d'un service social, ce type d'entreprise se concentre sur la production de flux de revenu qui sont indépendants des subventions et des aides. En outre, cette école promeut l'idée que l'adoption de méthodes de gestion innovantes permet d'améliorer l'efficacité des organisations à but non lucratif, les rendant plus entrepreneuriales (Defourny et Nyssens, 2010b).

En somme, l'innovation managériale et la flexibilité de la forme juridique d'une entreprise sociale caractérisent la tradition américaine. Les organismes sociaux à but non-lucratif génèrent du revenu par la vente interne de biens et de services. Les activités de vente peuvent être organisées par une filiale à but lucratif ou non-lucratif (pour des raisons d'exonération fiscale tout en s'engageant dans l'activité économique).

Plusieurs auteurs (Ferris et Graddy 1989, Salamon 1997, Scotchmer et Benschoten 1999, etc.) soulignent que les organisations à but non-lucratif deviennent de plus en plus commerciales. Par conséquent, la frontière entre les organisations à but non lucratif et les entreprises traditionnelles devient difficile à distinguer (Dart, 2004). D'autres auteurs ont même qualifié les entreprises sociales, d'organismes hybrides situés à mi-chemin entre les entités purement philanthropiques et celles purement commerciales (Emerson et Twersky 1996, Dees 1998).

Europe : L'importance de la gouvernance

En Europe, il existe, selon les pays, différentes formes juridiques de l'entreprise sociale à but lucratif et non-lucratif (charité/association) (Borzaga et autres 2001). Cependant, la forme juridique de « la coopérative » semble être la plus répandue. Dans quelques pays de l'UE, où les lois le

permettent, la forme associative peut également avoir une composante commerciale. Par exemple, une association à but non-lucratif en Allemagne peut mener une activité économique si elle est secondaire au but principal non-lucratif. Les associations allemandes ont l'obligation comptable de produire un compte de profits et de pertes, de sorte que l'administration fiscale puisse vérifier la nature non-lucrative de l'activité entrepreneuriale.

La gouvernance de l'organisation a une grande importance en Europe en raison de son rôle estimé dans la transition démocratique de l'économie (Defourny et Nyssens, 2010b). L'entreprise sociale européenne se concentre, ainsi, sur le développement autonome, la prise de décision indépendamment de la propriété du capital et la participation de plusieurs parties prenantes à la gouvernance de l'organisation.

En termes d'autonomie, les entreprises sociales européennes sont établies et contrôlées par des groupes de citoyens, plutôt que par le secteur public ou par des entités privées. D'ailleurs, les alliances entre le secteur public et privé n'entrent pas dans la conceptualisation d'une entreprise sociale, même si les entreprises sociales peuvent recevoir des financements de sources publics et/ou privées. Les entreprises sociales sont régies par des principes démocratiques de participation, basés sur le principe de prise de décision du « vote individuel » (one-man, one-vote). En soi, les entreprises sociales ne reconnaissent pas d'autres types d'organismes, telles que les sociétés commerciales, comme entreprises sociales.

On trouve deux écoles de pensée européennes sur l'entreprenariat social, chacune soulignant la dimension participative, elles sont :

i. L'approche d'EMES (UE):

Ici, l'entreprise sociale a un but explicite qui est de profiter à la communauté. Elle est lancée par un groupe de citoyens et se caractérise par un niveau élevé d'autonomie. Elle est participative

par nature et ne base pas le pouvoir décisionnel sur la propriété du capital. Cette approche est le fruit des travaux du réseau de recherches d'EMES (émergence d'entreprise sociale en Europe) ; des chercheurs coopérant pour l'émergence et la croissance des entreprises sociales au sein de l'Union Européenne. Selon cette approche, les organismes reconnus comme entreprise sociale sont principalement des associations, des coopératives, des mutuelles et des fondations. Contrairement à l'école d'entreprise sociale des USA, dans laquelle une contrainte de non-distribution des bénéfices existe, l'approche d'EMES prévoit une sorte de distribution des bénéfices du fait de la prise en compte des coopératives (Defourny et Nyssens, 2010b).

ii. Approche BRITANNIQUE (RU):

Cette approche émane de l'Unité d'Entreprise Sociale anglaise du département du Commerce et de l'Industrie (DTI), lancée quand le parti travailliste est arrivé au pouvoir au Royaume-Uni vers la fin des années 1990. Elle a été mise en place dans le but de stimuler les partenariats entre la société civile, le secteur public, et le secteur privé. Ici, le DTI définit l'entreprise sociale comme une entreprise à but social. Elle produit un excédent, mais réinvestit cet excédent principalement dans l'entreprise ou dans la communauté, pour lui permettre de réaliser ses objectifs sociaux. En 2004, une nouvelle forme juridique a été introduite : l'entreprise d'intérêt de la Communauté.

Le gouvernement britannique a ainsi participé activement à la création d'un environnement propice à l'épanouissement des entreprises sociales. Contrairement à l'approche d'EMES, les biens et les services fournis peuvent être soit indépendants, soit au centre de la mission de l'entreprise. Les entreprises sociales britanniques peuvent commercer librement sur le marché.

Encadré A2. Deux centres Sud-Méditerranéens spécialiste des questions de l'ES au Maghreb : Le « Moroccan Center for Innovation and Social Entrepreneurship » et le « Algerian Center for Social Entrepreneurship ».

Plusieurs initiatives locales émanant du secteur privée et de la société civile cherchent à mettre en avant l'ES comme réponse innovante et non-conventionnelle aux problèmes sociaux, surtout face à l'inefficacité des initiatives étatiques peu nombreuses dans la région Sud-Med. Cet encadré expose le rôle de deux centres pour l'ES dans l'émergence de ce secteur. A travers leurs activités ciblées, durables et complémentaires, ils facilitent le développement des entreprises sociales dans deux pays Sud Méditerranéen sur le court et le long terme.

D'une part, Moroccan Center for Innovation and Social Entrepreneurship (MCISE), fondée en 2012 par un groupe de 17 civils, est l'un des centres et incubateurs d'entreprises sociales les plus performants de la région. Le slogan du MCISE résume la logique de promotion de l'ES adoptée par le centre en vue du changement social au Maroc voire dans la région. Ce centre à but non-lucratif place les questions du bien public au centre de ces initiatives visant le changement social et cherche à supporter, à la fois, financièrement et techniquement les entreprises sociales marocaines. Pour repenser l'économie marocaine en mettant en avant un aspect plus éthique basé sur des valeurs sociales, MCISE cherche à trouver des réponses innovantes aux défis socio-économiques. Une approche en trois étapes a été conçue pour permettre des résultats optimaux aux interventions du centre: Inspirer, apprendre et développer.

C'est ainsi que MCISE organise des événements concernant les différentes étapes de la mise en place et du développement d'une entreprise sociale. Pour le soutien des entrepreneurs sociaux à fort potentiel, ce Centre marocain pour l'innovation et l'entrepreneuriat social a mis en place, en mai

2015, son incubateur de start-ups Dare Inc., basé à Rabat. Le but de cet incubateur est principalement de promouvoir les jeunes entreprises sociales et les accompagner depuis le stade de l'idée jusqu'à la commercialisation de leur produit sur le marché. MCISE a aussi monté un fonds d'amorçage qui donne la possibilité de financer les start-ups à un stade d'avancement plus précoce que pour les investisseurs classiques. D'autres initiatives sont aussi mises en place pour soutenir financièrement les entreprises sociales. Le Crowd Day sert d'exemple d'événement qui réunit des experts locaux et internationaux autour du crowdfunding pour sensibiliser les entrepreneurs locaux et régionaux sur les modalités et les différentes plateformes de financement collaboratif. En échange, MCISE prend une participation dans l'entreprise soit en rendant l'incubateur actionnaire de l'entreprise, soit en récoltant un pourcentage du chiffre d'affaires de la start-up dès qu'elle devient rentable.

Par ailleurs, MCISE s'associe avec plusieurs autres organismes pour partager avec les entrepreneurs sociaux une diversité d'expertise et de sources de financements mais aussi pour leur permettre de développer leurs idées créatives avec une allocation des ressources optimales. Avec des partenaires comme Drosos foundation ou National Endowment for Democracy, la majorité des problèmes sociaux sont couverts par le réseau de MCISE permettant une assistance adéquate et spécialisée aux contextes de chaque secteurs et aux besoins de chaque entrepreneurs. Pour favoriser l'échange entre les différentes parties prenantes de l'ES, le centre Marocain a aussi créé un espace de co-working le 30 juin 2015. Le Dare Space est un espace qui sert de lieu de travail mais également un endroit de formation autour de l'innovation, de l'entrepreneuriat et d'autres thématiques liées. Ces formations accompagnées des opportunités de networking permettront aux entreprises sociales Marocaines de gagner en légitimité dans le milieu entrepreneurial Marocain.

D'autre part, Algerian Center for Social Entrepreneurship (ACSE) partage les mêmes ambitions en

termes de solutions « out of the box » pour surmonter les obstacles majeurs au développement et à la prospérité socio-économique en Algérie. ACSE est une ONG fondée en 2013 par un groupe de 9 personnes dans le but de transformer les enjeux et obstacles du développement Algérien en opportunités pour l'ES et les jeunes entrepreneurs. Dans l'objectif de créer des emplois durables, de dynamiser les régions vulnérables, de protéger l'environnement, de promouvoir l'équité et l'inclusivité et de faciliter l'accès à la culture, ACSE organise une série de workshops, de conférence et de capacity building sessions conçus pour former les entrepreneurs, les mettre en contact avec des potentiels investisseurs et les guider dans la gestion de leurs affaires et dans leur prise de décisions.

De plus, ACSE assiste les entreprises sociales dans leur développement en suivant une procédure de 4 étapes clés au fonctionnement d'un incubateur de l'ES. D'abord, ce centre cherche à identifier les entreprises sociales algériennes souvent ignorées. Cartographier les différentes entreprises sociales permettrait ainsi, de promouvoir les possibles partenariats et de créer des réseaux plus accessibles et performants. En deuxième lieu, ACSE cherche à inspirer les jeunes entrepreneurs à se lancer dans l'ES en promouvant l'ES grâce à des partenariats avec les médias et les réseaux sociaux. Il recourt ainsi aux TedX conférences qui présente les avantages des entreprises sociales et leurs potentiels impacts sur la situation socio-économique des populations locales et a des compétitions d'entreprises sociales. Ces incitations sont souvent appuyées par la troisième étape d'aide aux entrepreneurs sociaux qui est le support technique fourni aux jeunes entrepreneurs. A travers des programmes d'assistance, ACSE propose des séances de coaching, mentorat, formation, partage d'expertise et de développement de compétences avec la participation d'entrepreneurs nationaux et internationaux. Enfin, ACSE cherche à connecter efficacement les entreprises sociales pour permettre un partage plus optimal des ressources, de l'information et des collaborations plus abouties dans les

projets. Pour ce, le centre a créé un online et offline ACSE Community lié aux mouvements de l'ES et de l'innovation à l'échelle mondiale.

En outre, les activités menées par ACSE sont sous la forme d'évènements ponctuels répéter avec des fréquences fixées antérieurement. Par exemple, Connect WEEKENDS consiste en une réunion de networking pendant tout le weekend avec des associations, ONG et entreprises sociales en Algérie. Cette réunion informelle vise à rendre renforcer le réseau de ACSE et les potentialités de collaboration tout en installant un environnement de partage d'expériences et d'expertises. Un ou deux participants à cette réunion serait ensuite invitées à tenir un round table organisé par ACSE, « Entrepreneurial Cafe », pour de jeunes algériens dans le but de partager leurs projets, initiatives et expériences et promouvoir l'ES. ACSE met en place également des trainings et micro-trainings dans tout le pays avec des entrepreneurs sociaux tout comme avec des jeunes algériens à l'université ou dans les écoles pour les initier informellement à l'ES, à la résolution de problèmes sociaux et à l'innovation sociale. Les formations peuvent aussi être spécifique à certains tâches dans l'entreprise sociale tel que le HR management, la planification des évènements, le développement de la stratégie de communication ou les campagnes de collecte de fonds.

Par conséquent, ce type de centre apporte aux entrepreneurs sociaux un support technique et un accès à des réseaux indispensables au développement de leurs entreprises dans le contexte socio-économique de pays Sud Méditerranéen comme l'Algérie et le Maroc. Sur le long terme, leurs initiatives ponctuelles mais suivies et répétitives, rendent l'avenir de l'ES dans ces pays très prometteur avec la création d'une culture de l'ES et une tendance vers la découverte d'outils innovants émanant de la société et accès vers la résolution des difficultés sociales les moins investies.

Encadré A3. Beyond reform and Development : un acteur libanais à impact social incontournable

Beyond Reform & Development (BRD) est un cabinet de conseil axé sur des missions sociales spécialisées dans la recherche stratégique, la gestion publique, le développement des capacités et la création de partenariat. BRD est membre du Beyond Group, incluant Beyond Consulting & Training. Ce groupe soutient le leadership, la modernisation et le développement organisationnel des multinationales, des grandes entreprises et des PME du monde arabe depuis plus de dix ans. Basé à Beyrouth, BRD est au service des clients du Moyen-Orient, du Golfe et d'Afrique du Nord. Il fournit aux décideurs des solutions politiques innovantes, fondées sur des preuves, tout en renforçant le leadership et la participation de la société civile dans la région. Les clients de BRD varient, donc, entre agences gouvernementales, institutions publiques, organisations internationales et universités issus de plus de 15 pays différents.

Une des spécialités de BRD est sa capacité à adapter les connaissances et expertises mondiales, en termes de dialogue constitutionnel, de réforme administrative et d'ES, au contexte arabe, par le biais de partenariat et de méthodologie expérimentale et collaborative. Ainsi, BRD a géré plus de 120 projets sur 24 pays depuis 2008. En outre, en 2017, BRD a piloté 51 projets dans 12 secteurs différents. 44% des activités de BRD étaient dans le capacity building alors que 29% relevaient du policy innovation et 27% du public management consulting. Cela a permis à BRD d'exécuter 120 réformes institutionnelles dans la région, de publier 85 rapports et policy papers et d'élaborer 30 nouveaux programmes et formations à but éducatif.

Dans le domaine de la recherche politique, BRD propose des études de perception, des évaluations d'impact et des analyses de politiques interdisciplinaires grâce à une approche méthodologique adap-

tée à chaque contexte et projet. En ce qui concerne les activités de conseil en gestion publique, BRD propose des solutions efficaces et adaptées aux besoins des entités publiques et parapubliques telles que les ministères, les parlements, les institutions parapubliques et les fonctionnaires. Le but de ces activités est de stimuler la performance des institutions publiques en aidant à l'élaboration de stratégies, en réformant les systèmes de gestion et en autonomisant les fonctionnaires. Enfin, BRD propose plus de 50 programmes hautement expérimentiels axés sur les besoins spécifiques des fonctionnaires, des praticiens et des acteurs de la société civile. Toutes les interventions d'apprentissage mettent l'accent sur la pratique, les simulations, les jeux de rôles et les cas tirés du milieu des participants. Plus de 10 000 dirigeants de secteurs public, privé et à but non lucratif ont participé à ces programmes au cours des cinq dernières années. Cela a également permis à BRD de développer des partenariats entre ces différentes parties prenantes notamment dans l'ES.

La stratégie adoptée par BRD pour promouvoir l'ES dans la région MENA, « Social Entrepreneurship Momentum », se base sur trois principaux axes : La promotion des outils et de la logique de l'ES à travers l'éducation formelle et informelle en collaborant avec des universités, des écoles et des agences de développement ; Le développement des capacités des acteurs de l'écosystème de l'ES tels que les institutions de financements, les incubateurs, les accélérateurs et les autres structures de support aux entreprises ; La recherche dans le secteur de l'ES et la cartographie de l'ES pour supporter les activités de plaidoyer de preuves pour améliorer l'environnement légal de l'entrepreneuriat et la prise de décision politique pour cela.

L'impact de BRD sur l'environnement social est considérable au Liban où plus de 60 localités ont participé à l'élaboration de mécanismes de stabilité sociale grâce à la collaboration entre les différents acteurs locaux pour relever les défis socio-économiques, politiques et culturels particulier à chaque région. En termes de formation, plus de 200 entre-

prises sociales, incubateurs et ONG ont participé aux formations de BRD sur l'innovation sociale et le business modelling and planning. De même, plus de 60 professeurs de la région MENA ont été formés à l'ES notamment pour introduire des curriculums plus créatifs, inclusifs et flexibles, élaborés pour répondre aux besoins de l'écosystème de l'ES au Liban et aux défis en changement constant de l'économie. Pour cela, BRD a également collaboré avec des universités de la région, telles que l'Université Saint Joseph au Liban et l'IHEC Tunis pour établir les premières filières de licence et de master spécialisées dans l'ES. Dans cette logique est aussi née l'idée de la création d'une application gratuite et accessible à tous (pour le moment disponible pour certaines régions du Liban), The Hub, pour faciliter la collaboration entre les différents acteurs de l'écosystème.

Encadré A4. ESS et Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) : Une relation parfois conflictuelle qui mérite d'être éclaircie

On entend souvent parler de la dynamique de RSE qui tend parfois à éclipser la communication autour des bienfaits de l'ESS. La concurrence avec les entreprises lucratives à « Responsabilité Sociale » est parfois un problème pour l'ESS. Beaucoup de pans des activités de l'ESS sont aujourd'hui investis par des entreprises lucratives. Les entreprises de l'ESS ne se développent pas à armes égales, notamment dans des secteurs comme celui de l'aide à domicile. Une mise en perspective entre les deux concepts nous semble donc nécessaire pour mieux saisir leurs différences et comprendre si des complémentarités mutuellement bénéfiques sont possibles.

L'ESS est un ensemble d'organisations à statut spécifique, à utilité collective et sociale. L'ESS a également un « projet », c'est à dire des objectifs qu'elle vise à atteindre avec des moyens qu'elle met en place pour y arriver. De son côté, la RSE pourrait être décrite comme « la transposition aux entreprises de la logique du développement durable, que l'on présente souvent comme la conjonction de préoccupations d'ordre économique, social et environnemental ». Concrètement, les démarches de la RSE supposent la construction d'un système d'information extra-financier (reporting) et une action visant à améliorer les résultats de ce dernier et donc de « l'image » de l'entreprise. La RSE concerne donc davantage les grandes firmes à caractère transnational, bien intégrées dans les marchés internationaux. L'ESS concerne généralement des petites structures (type PME ou TPE) et relève de règles juridiques et fiscales nationales. Cependant, les entreprises lucratives qui pratiquent la RSE peuvent avoir un réel impact « social » et qui plus est elles cultivent des liens avec les structures ESS, se stimulant les unes les autres. Plus concrètement on notera que :

- Les règles statutaires ESS sont certes plus solides que les engagements volontaires (ré-

versibles) de RSE. Cependant, les entreprises classiques dont la marque est connue du grand public peuvent déployer de grands efforts (ex. pour contrôler les conditions de l'activité de nombreux sous-traitants) se posant de véritables questions car soumises au regard public. Les structures ESS peuvent au contraire en rester aux strictes règles dictées, sans chercher à les faire vivre véritablement et devenant paradoxalement moins inclusives car elles ne se posent pas les mêmes questions.

- Les deux types d'entreprises se stimulent les unes par les autres, créant une dynamique globale positive. La communication des entreprises lucratives sur leur caractère socialement responsable pousse celles de l'ESS à affirmer davantage leurs valeurs et montrer qu'elles restent sur le terrain au-devant de leurs « concurrentes » lucratives.

- Au sein de l'ESS se trouvent des ONG qui poussent les entreprises lucratives à améliorer leurs pratiques et à communiquer davantage sur leurs actions. En même temps, certaines activités d'ONG et de fondations peuvent être le résultat de la politique de RSE des entreprises lucratives.

Il serait donc erroné de considérer la RSE comme un substitut, ou uniquement comme une entrave au développement de l'ESS. Certes, les entreprises RSE se développent avec davantage de moyens, néanmoins quand leur finalité est « d'utilité sociale » elle doit être saluée. Il faudrait davantage percevoir la RSE comme un « stimulant ambigu » qui permet à l'ESS de se régénérer et de mieux s'évaluer.

Source : Blanc (2008) , CG13

Encadré A5. DIVERS'ETIK : Exemple réussi en Région PACA (France) de renforcement des capacités des petits producteurs et de synergies régionales pour l'importation de produits de terroirs méditerranéens

Descriptif : le projet s'inscrit dans une volonté de s'engager collectivement pour faciliter l'accès au marché européen des produits et services du Sud. Divers'Etik, qui travaille à l'importation et à la distribution, en Région PACA, de produits sud méditerranéens, dans une démarche de commerce équitable, propose, avec ses partenaires, d'appuyer le renforcement des capacités de producteurs marocains pour structurer et consolider les réseaux de distribution. Le premier volet du projet concerne le renforcement des capacités de producteurs marocains : réalisation d'un programme pilote de formation-action auprès de dirigeants de coopératives et de futurs accompagnateurs marocains. Son second volet porte sur la réalisation d'une étude de faisabilité préalable à la construction d'une plateforme méditerranéenne d'importations de produits équitables ainsi qu'une rencontre de capitalisation et de mobilisation destinée à créer des liens avec de nouveaux acteurs méditerranéens du commerce équitable dans une optique de partage d'expériences, de savoir-faire et de coopération économique.

Résultats : au moins 4 cadres de 2 organisations de producteurs/ices et 6 futurs accompagnateurs formés à l'entrepreneuriat social ; au moins 4 cadres de ces structures et 6 futurs accompagnateurs formés sur les normes de sécurité alimentaire et les procédures d'import/export de leurs produits ; 6 futurs accompagnateurs ont acquis de nouvelles méthodes et outils de formation/accompagnement de producteurs ; un noyau dur d'acteurs de l'ESS du Nord et du Sud de la Méditerranée engagé pour un portage collectif de la plateforme ; un réseau de 10 distributeurs en région PACA qui mobilise la diaspora des pays d'origine des produits ; partenaires logistiques régionaux ayant des liens

forts avec les pays d'origine des produits ; expérience du projet partagée avec de nouveaux acteurs/régionaux du bassin méditerranéen

Partenaires : Migrations et Développement ; Inter-Made ; ACIM ; Citoyens de la Terre ; SODEV

Territoire(s) impliqué(s) : PACA, Maroc

Public cible : 4 représentants (dirigeants ou gérants) de 2 groupements de producteurs/ices implantées dans les régions Tanger/Tétouan et Souss Massa Drâa

Participation régionale : 21 250 € (via AAP 2015)

Encadré A6. AREMDT Living Lab : Exemple original PACA (France) de Laboratoire vivant de l'entrepreneuriat solidaire en Méditerranée – Citoyens de la Terre

Descriptif : l'objectif global du réseau AREMDT est de développer l'esprit entrepreneurial solidaire et de renforcer les capacités entrepreneuriales des jeunes méditerranéens. Le projet Living Lab vise l'émergence d'un espace de travail collaboratif de l'entrepreneuriat solidaire franco-marocain en Région Tanger-Tétouan et le renforcement des compétences d'un groupe de jeunes porteurs de projets d'entreprises solidaires marocains (filière tourisme), suivis par des étudiants de la Région PACA (Marseille et Toulon) pour appuyer leurs parcours de création et le développement des activités.

Résultats : émergence de coopérations et d'innovations ; les étudiants de PACA sont sensibilisés et formés à partir de cas d'entrepreneuriat solidaire en Méditerranée ; valorisation du projet AREMDT Living Lab en Méditerranée en tant qu'expérience pilote pour le soutien à l'entrepreneuriat solidaire de la jeunesse ; travail de recherche-action de terrain sur le tourisme durable et l'entrepreneuriat solidaire permettant de capitaliser et de valoriser la démarche innovante du projet

Partenaires : SODEV Maroc, la Commune rurale d'Ain Baida, laboratoire GRM de l'Université de Toulon-Var, l'association Femmes d'ici et d'ailleurs, l'association Le Loubatas

Territoire(s) impacté(s) : PACA, Commune rurale d'Ain Baida (Maroc)

Public cible : 50 jeunes étudiants de la région PACA (moins de 35 ans) ; 10 porteurs de projet d'entrepreneuriat solidaire sur le territoire d'Ain Beida (dont au moins 5 jeunes) ; 1 enseignante chercheur et un doctorant de l'Université Toulon-Var ; 2 entrepreneurs solidaires du réseau AREMDT en Méditerranée (Tunisie ou Algérie) ; 2 entrepreneurs solidaires de la région PACA ;

Participation régionale : 25 000 € (via AAP 2015)

Encadré A7. Mowgli Mentoring

Mowgli Mentoring est une organisation à but non lucratif axée sur l'inclusivité et le changement économique et social dans la région MENA. Elle offre un cadre de soutien qui permet aux entrepreneurs, aux employés, aux femmes et aux jeunes d'exploiter leur potentiel et d'explorer de nouvelles opportunités. Depuis 2008, Mowgli travaille avec des philanthropes et des partenaires gouvernementaux et privés, locaux et internationaux pour offrir des services de mentorat à des entrepreneurs de tous les secteurs dans 14 pays du Moyen-Orient, d'Afrique du Nord et du Royaume-Uni. Mowgli Mentoring cherche à créer et protéger des emplois, en mettant l'accent sur l'investissement économique et social, l'objectif ultime de l'association étant d'aider la région à atteindre son objectif de 80 à 100 millions d'emplois d'ici à 2020.

Par ailleurs, Mowgli concentre ses activités sur le développement du leadership et le soutien aux écosystèmes d'entrepreneurs en mettant en avant leur potentiel à résoudre des problèmes sociaux tels que le chômage, la pauvreté et l'instabilité économique de la région. Mowgli offre trois programmes distincts: Un programme de mentorat des entrepreneurs, un programme de formation des mentors et un programme de formation Mentor MFI. Tous trois encouragent l'inclusivité et la diversité : entre 2008 et 2015, 29% des anciens élèves de Mowgli, 32% des entrepreneurs Mowgli et 27% des mentors Mowgli étaient des femmes.

Le premier niveau sur lequel Mowgli se focalise est la croissance personnelle et renforcement du leadership. Chaque entrepreneur est accompagné et soutenu, sur le long terme, par au moins un mentor formé et compétent pour développer une relation fondée sur la confiance. L'impact de Mowgli sur les entrepreneurs tout comme les mentors est évident. En renforçant le potentiel et les qualités entrepreneuriales des entrepreneurs (résilience, motivation et confiance), Mowgli essaye donc de

lever les obstacles qui freinent la prise de décisions éclairées, d'encourager les entrepreneurs à sortir de leur zone de confort et de les encourager à rester motivées et à capitaliser sur leurs réussites. En 2010, 81% des entrepreneurs se sentent plus en confiance en général et 76% d'entre eux ont acquis une confiance dans leur prise de décision après avoir travaillé avec un mentor de Mowgli. Le programme leur a permis aussi de surmonter leur peur de l'échec et d'adopter un équilibre travail-vie sain. Quant aux mentors, 77% ont développé un sens profond de la conscience de soi et plus de 85% sentent qu'ils sont plus aptes à comprendre les autres.

Le deuxième niveau des programmes pour lequel l'impact de Mowgli a été considérable est Croissance, durabilité et succès de l'entreprise. 89% des entreprises supervisées par Mowgli sont restées opérationnelles 5 ans après le programme. En outre, en 2010, 71% des entrepreneurs se sentent plus en confiance pour faire grandir leur entreprise et environ la moitié d'entre eux a réussi à augmenter la liste de clients et le chiffre d'affaires de l'entreprise au cours de l'année. En ce qui concerne les Mowgli mentors, approximativement 80% ont, à la fois, développé des compétences en leadership et en coaching et une capacité d'écoute active. De plus, 70% disent avoir utilisé leurs compétences de mentorat dans un cadre professionnel avec des collègues plus juniors.

Le dernier niveau pour lequel Mowgli a été un acteur clé de changement est Croissance économique, création d'emplois et sauvegarde. C'est grâce à ce travail sur l'aspect personnel et sur le renforcement du leadership que les entreprises sociales s'établissent d'une manière plus prospère expliquant pourquoi 92% des entrepreneurs Mowgli et 82% des mentors Mowgli déclarent qu'ils recommanderaient Mowgli à d'autres entrepreneurs et professionnels. Sur le long terme, les emplois créés se multiplient et sont plus durables se traduisant par la croissance économique et plus de prospérité au niveau national. D'abord,

à part le niveau de retour sur investissement dans le mentorat, les entrepreneurs Mowgli ont chacun créé en moyenne 3,3 nouveaux emplois et ont préservé plus de 90% des emplois existants, correspondant à un total de plus de 3470 emplois. D'ailleurs, Mowgli Entrepreneurs a contribué de 18,4 millions de dollars aux économies de la région par la création et la sauvegarde d'emplois. L'impact de Mowgli sur la création d'emplois fut ainsi récompensé en 2016 par le prix de création d'emploi décerné par Ta'atheer Social Impact Awards.

Sur la période 2008-2015, Mowgli a fourni plus de 90 programmes de mentorat dans la région MENA et au Royaume-Uni, ce qui correspond à plus de 1800 entrepreneurs et mentors, tout en assurant aux investisseurs un retour sur leurs investissements de 890%, en moyenne, les aidant à soutenir leurs activités, à créer des emplois et à les préserver. Ainsi, Mowgli a réussi à être reconnu comme acteur principal de l'ES dans la région MENA en obtenant un certain nombre de récompenses et de prix tel que le prix européen de la qualité (EQA) décerné à Mowgli en 2016 par le Conseil européen du mentorat et de l'entraînement (EMCC) pour son programme et sa structure de programme Mowgli Mentoring Experience (MME). Cette reconnaissance est dû à l'intérêt que l'organisation porte à la maximisation de son impact sur trois domaines clés et synergiques.

Par conséquent, Mowgli Mentoring est une organisation qui croit au pouvoir de l'entreprenariat social comme vecteur de croissance et de prospérité et voit dans un mentoring structuré et des formations complémentaires et personnalisées, un moyen de promouvoir l'ES et d'investir de manière optimale dans le développement de l'impact social des entreprises sociales. En définitive, Mowgli cherche à créer une communauté mondiale de mentors et d'entrepreneurs formés, capables d'accéder aux possibilités de réseautage, d'apprentissage et de croissance.