

Politiques en faveur des PME



Afrique du Nord et Moyen-Orient 2014

ÉVALUATION SUR LA BASE DU SMALL BUSINESS ACT
POUR L'EUROPE



Politiques en faveur des PME Afrique du Nord et Moyen-Orient 2014

ÉVALUATION SUR LA BASE DU SMALL BUSINESS
ACT POUR L'EUROPE



Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE, celles de l'Union européenne et de la Fondation européenne pour la formation ou celles de la Banque européenne d'investissement.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Merci de citer cet ouvrage comme suit :

OCDE/La Commission européenne/ETF (2014), *Politiques en faveur des PME Afrique du Nord et Moyen-Orient 2014 : Évaluation sur la base du Small Business Act pour l'Europe*, Éditions OCDE.
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264221864-fr>

ISBN 978-92-64-22185-7 (imprimé)
ISBN 978-92-64-22186-4 (PDF)

Union européenne

Numéro de catalogue : NB-02-14-600-FR-C (print)
Numéro de catalogue : NB-02-14-600-FR-N (PDF)
ISBN 978-92-79-38251-2 (print)
ISBN 978-92-79-38249-9 (PDF)

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Pour l'OCDE, « AP » est une abréviation de Autorité palestinienne et renvoie, selon le contexte, soit aux territoires de la Bande de Gaza et de la Cisjordanie administrés par l'Autorité palestinienne, soit à l'Autorité palestinienne elle-même. Pour la Commission européenne et les institutions de l'UE ayant participé à la rédaction de ce rapport, « AP » signifie la Palestine et ses institutions. Cette dénomination ne doit pas être interprétée comme étant une reconnaissance de l'État de la Palestine et ne porte pas préjudice aux positions individuelles des États membres de l'UE sur cette question.

Crédits photo : Couverture © Thinkstock/stone wall.

Les corrigenda des publications de l'OCDE sont disponibles sur : www.oecd.org/about/publishing/corrigenda.htm.

© Union européenne, Fondation européenne pour la formation, Organisation de coopération et de développement économiques 2014

La copie, le téléchargement ou l'impression du contenu OCDE pour une utilisation personnelle sont autorisés. Il est possible d'inclure des extraits de publications, de bases de données et de produits multimédia de l'OCDE dans des documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel pédagogique, sous réserve de faire mention de la source et du copyright Union européenne, ETF et OCDE (pour la présente publication). Toute demande en vue d'un usage commercial ou concernant les droits de traduction devra être adressée à rights@oecd.org. Toute demande d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales devra être soumise au Copyright Clearance Center (CCC), info@copyright.com, ou au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), contact@cfcopies.com.

Profils des organisations

Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE), Initiative MENA-OCDE pour la Gouvernance et l'investissement

L'OCDE est un forum dans lequel les gouvernements comparent et échangent leurs expériences des politiques publiques, identifient les bonnes pratiques à la lumière des nouveaux défis, et promeuvent des décisions et des recommandations en vue de produire de meilleures politiques pour une vie meilleure. La mission de l'OCDE est de promouvoir des politiques qui améliorent le bien-être économique et social de personnes dans le monde.

L'Initiative MENA-OCDE pour la gouvernance et l'investissement à l'appui du développement est un effort régional, lancé et conduit par les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Elle défend la mise en place de grandes réformes pour améliorer le climat d'investissement, moderniser les structures et le fonctionnement de la gouvernance, renforcer les partenariats régionaux et internationaux et promouvoir une croissance économique durable dans l'ensemble de la région MENA.

Commission européenne, Direction générale des entreprises et de l'industrie

La DG Entreprises et industrie aide les entreprises et le secteur industriel à être compétitifs et les PME à se développer, de sorte qu'ils puissent générer de la croissance économique et de l'emploi. Elle élabore des politiques publiques et de actions pour la ré-industrialisation de l'Europe aux fins de promouvoir une économie innovatrice, moderne et durable.

Elle est chargée d'assurer aux entreprises des conditions de concurrence équitable pour l'exploitation des opportunités du marché unique européen et elle soutient l'expansion de leurs activités économiques en dehors de l'Union européenne (UE). Pour atteindre ses objectifs politiques et promouvoir l'innovation et l'esprit d'entreprise, elle développe et gère des programmes de soutien de l'UE dans ce domaine.

Fondation européenne pour la formation

La Fondation européenne pour la formation (ETF) est une agence spécialisée de l'UE qui aide 30 pays partenaires à exploiter le potentiel de leur capital humain grâce à la réforme de l'éducation, de la formation et du marché du travail dans le cadre de la politique de relations extérieures de l'UE. La vision de la Fondation est de faire de l'enseignement et de la formation professionnelles dans les pays partenaires un moteur de la formation continue et du développement durable, en vue plus particulièrement de renforcer la compétitivité et la cohésion sociale.

La valeur ajoutée de l'ETF vient de sa base de connaissances unique, reconnue pour sa neutralité et son caractère non commercial, consistant en une expertise dans le développement du capital humain et ses liens avec l'emploi. Cela inclut l'expertise dans l'adaptation des approches du développement du capital humain dans l'UE en fonction du contexte des pays partenaires, en vue de soutenir l'élaboration de solutions par ces pays eux-mêmes.

Banque européenne d'investissement

La Banque européenne d'investissement (BEI) est le bras financier de l'Union européenne (UE). Elle a été créée par le Traité qui a établi la Communauté européenne. Son rôle est de financer des investissements conformes aux objectifs politiques de l'UE et de prendre des initiatives qui complètent les politiques, les programmes et les instruments d'assistance correspondants de l'UE dans les différentes régions du monde, en adaptant toujours ses activités à l'évolution des politiques de l'UE

La BEI gère la Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat (FEMIP), dont le but est de promouvoir les activités du secteur privé dans les pays partenaires méditerranéens, par exemple par la création d'infrastructures économiques et sociales et en fournissant des fonds aux micro-, petites et moyennes entreprises (MPME) en vue de soutenir la croissance et de créer des emplois. La BEI propose des lignes de crédit aux MPME par l'intermédiaire de banques partenaires, ainsi que des investissements sous forme de participations et des opérations dans le secteur de la micro-finance. La Banque cherche constamment à élargir la gamme de ses instruments destinés aux MPME afin de veiller à ce que son offre réponde aux lacunes qui existent sur l'ensemble de la chaîne de valeur pour avoir le plus grand impact possible sur le développement.

Avant-propos

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont des moteurs essentiels de la création d'emplois et d'une croissance économique inclusive dans le monde entier. Dans la région Méditerranée, Afrique du Nord et Moyen-Orient, les PME représentent la grande majorité des entreprises et entre la moitié et les trois quarts de l'emploi total, et contribuent sensiblement à l'innovation et à la création de valeur. En outre, les gouvernements de la région ont travaillé à créer un environnement plus propice aux affaires et ont mis en place des politiques ciblées pour soutenir le développement des PME.

Cette publication, *Politiques en faveur des PME : Afrique du Nord et Moyen-Orient 2014 : Évaluation sur la base du Small Business Act pour l'Europe*, fournit aux décideurs politiques un cadre pour améliorer leurs politiques nationales de soutien aux PME. Le présent rapport permet d'identifier les forces et les faiblesses dans la conception et la mise en œuvre des politiques, de comparer les expériences et les performances, d'établir des priorités et de mesurer la convergence vers la mise en œuvre des principes promus par le Small Business Act pour l'Europe.

Ce rapport arrive à un moment crucial. Au cours des trois dernières années, plusieurs économies situées sur la rive Sud de la Méditerranée ont connu un processus de transition politique et économique. La région connaît une demande pressante exigeant une croissance économique plus forte et une création d'emplois durables. Plusieurs pays de l'Union européenne sont également confrontés à une croissance lente et un chômage persistant avec la crise.

L'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE) et la Commission européenne travaillent en étroite collaboration avec les pays de la région pour promouvoir le développement des PME. En particulier, les membres de l'Union Européenne et leurs voisins méditerranéens se réfèrent aux mêmes lignes directrices pour améliorer le climat des affaires et stimuler l'entrepreneuriat. Depuis la signature de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise par les ministres de l'industrie Euro-MED en 2004, la coopération économique Euro-MED dans le domaine des politiques en faveur des entreprises a fait des progrès considérables. Le Small Business Act pour l'Europe, adopté par l'UE en 2008, a fourni l'inspiration supplémentaire pour guider les réformes et améliorer les politiques en faveur des PME. Les résultats de l'évaluation indiquent une convergence croissante dans le domaine de la politique en faveur des PME entre les deux rives de la Méditerranée. Des mesures ont aussi été prises pour intégrer les économies de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient méditerranéen dans l'économie mondiale et former un espace euro-méditerranéen où les PME peuvent démarrer, se développer, créer des emplois, exporter, importer, investir et bâtir des partenariats commerciaux pour leur propre bénéfice et le bénéfice de tous.

Le présent rapport est le résultat d'un effort conjoint de la Commission européenne et de l'OCDE, en coopération avec la Fondation européenne pour la formation et la Banque européenne d'investissement, et mené dans le cadre du processus de coopération

industrielle euro-méditerranéenne. Le rapport a été réalisé avec la coopération active des gouvernements de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient méditerranéen et a impliqué la consultation répétée des experts, acteurs et organisations représentant le secteur des PME. Nous nous réjouissons de poursuivre cette coopération étroite et fructueuse sur les politiques de soutien aux PME en faveur de la croissance, de l'emploi et de la cohésion sociale dans le bassin méditerranéen au Moyen-Orient et en Afrique du Nord.



Angel Gurría
Secrétaire général de l'OCDE



Antonio Tajani
Vice-président de la Commission européenne

Préface

Le rapport *Politiques en faveur des PME, Afrique du Nord et Moyen-Orient 2014, Évaluation sur la base du Small Business Act pour l'Europe* fournit une évaluation des politiques publiques en faveur des PME, menées en Algérie, en Egypte, en Israël, en Jordanie, au Liban, au Maroc, dans l'AP et en Tunisie (ci-après « économies MED » ou « région MED ») et une présentation générale de la politique menée en Libye. Menée en 2013 dans le cadre du processus de coopération industrielle de l'Union pour la Méditerranée, l'évaluation est basée sur le Small Business Act pour l'Europe (SBA). Elle utilise la méthodologie de l'Indice des politiques en faveur des PME qui permet à la fois de réaliser des comparaisons internationales des politiques publiques, et d'identifier les bonnes pratiques et défis à relever. Ce rapport est la mise à jour d'un exercice similaire réalisé dans les économies MED en 2008 sur la base de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise.

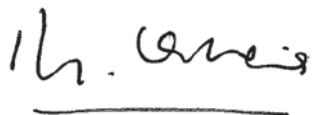
L'évaluation a été réalisée par le biais d'un processus hautement collaboratif et consultatif, impliquant les gouvernements, des institutions publiques, des organisations du secteur privé et la société civile des pays MED. Chacune des économies MED participantes a contribué à la collecte des données et des informations sur ses politiques publiques en faveur des PME, sous la supervision d'un coordinateur national et avec la participation d'experts locaux indépendants pour certaines dimensions. Les économies MED ont aussi contribué à la formulation des résultats de l'évaluation.

L'évaluation a été menée par la Commission européenne (la Commission), la Fondation européenne pour la formation (ETF) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), en consultation avec la Banque européenne d'investissement.

Le rapport conclut que la région dans son ensemble a progressé sur les dimensions clés de la politique en faveur des PME. Toutefois, ces progrès ont surtout consisté en des améliorations progressives et peu en l'introduction de réformes structurelles, institutionnelles ou politiques. De plus, les progrès ont été plus marqués dans les économies qui ont mis en place un cadre institutionnel solide et bien structuré pour leur politique en faveur des PME. Il existe une corrélation étroite entre, d'un côté, la qualité du cadre politique institutionnel, les approches stratégiques de l'élaboration des politiques publiques en faveur des PME et les consultations constructives, et, de l'autre, la performance du secteur privé et des politiques publiques.

A l'avenir, sur la base de ces résultats, les économies MED pourraient bénéficier d'une accélération de leurs efforts pour améliorer le climat des affaires et d'une adoption d'approches globales, cohérentes et participatives pour l'élaboration de leurs politiques publiques en matière de PME. Elles pourraient aussi accroître leurs efforts pour mesurer l'efficacité des politiques publiques menées par le suivi et l'évaluation et gagneraient d'une meilleure connaissance des leçons tirées et des projets pilotes réussis. Les partenaires Euro-MED pourraient soutenir ce processus en échangeant leurs expériences et leurs bonnes pratiques, aussi bien au niveau Euro-MED (Nord-Sud) qu'intra-MED (Sud-Sud).

Les partenaires pourraient aussi aider au renforcement des capacités des institutions responsables de la conduite des politiques en faveur des PME et, plus globalement, des institutions partenaires (par ex. dans l'éducation); renforcer et étendre les réseaux d'entreprises (par exemple l'Europe Enterprise Network) et intensifier le dialogue, d'une part, entre les entreprises et, d'autre part, entre le gouvernement et les entreprises.



Daniel Calleja
Directeur général
et représentant
pour les PME
DG Entreprises et
industrie



Flavia Palanza
Directeur
Facilité euro-
méditerranéenne
d'investissement et
partenariat
Banque européenne
d'investissement



Madlen Serban
Directeur
Fondation européenne
pour la formation



Marcos Bonturi
Directeur, Relations
Mondiales
OCDE

Remerciements

L'évaluation ayant conduit à ce rapport était basée sur un processus hautement collaboratif et consultatif impliquant les gouvernements et les institutions publiques, les organisations du secteur privé et la société civile des pays MED. Chacune des économies MED participantes a contribué à la collecte des données et informations sur ses politiques en faveur des PME, sous la supervision d'un coordinateur national et avec la participation d'experts locaux indépendants. Les économies MED ont aussi participé à la formulation des résultats de l'évaluation.

Les coordinateurs nationaux étaient : *Abdellah Telailia* (Ministère du Développement industriel et de la promotion de l'investissement, Algérie); *Amr Taha* (Centre de modernisation industrielle, Egypte); *Nir Ben-Aharon* (Ministère de l'Economie, Israël); *Hana Uraidi* (Jordan Enterprise Development Corporation); *Maher Khatib* (Ministère de l'Industrie, Liban); *Ali Berrada-Gouzi* (Agence nationale pour la promotion de la petite et moyenne entreprise, Maroc); *Manal Farhan Ibrahim/Shkoukani* (Ministère palestinien de l'économie nationale); et *Noureddine Taktak* (Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation, Tunisie). L'évaluation a aussi bénéficié de l'important soutien et des efforts de coordination de *Nermine Abulata* et *Mahoud El Garf* (Ministère de l'Industrie et du commerce extérieur, Egypte); *Zeina El Houry* (Ministère de l'Economie et du commerce, Liban); *Latifa Echihabi* (Ministère de l'Industrie, du commerce, de l'investissement et de l'économie numérique, Maroc); et de *Jafar Hdaib* (Agence palestinienne de promotion des investissements).

Les experts locaux ou les principaux contacts dans les institutions locales étaient : *Nadia Chettab* (Université Badji Mokhtar d'Annaba, Algérie); *Omneia Helmy* (Centre égyptien d'études économiques); *Dan Kaufmann* (Université Ben Gurion du Negev, Israël); *Nesreen Barakat* (To Excel Consulting Associates, Jordanie); *Sami Attalah* (Centre libanais d'études politiques); *Tarik El Malki* (Centre marocain de conjoncture); *Samir Abdullah* (Institut palestinien de recherche sur les politiques économiques); et *Sofiane Ghali* (Université de Tunis).

L'évaluation a été menée par la Commission européenne (la Commission), la Fondation européenne pour la formation (ETF) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), en consultation avec la Banque européenne d'investissement. L'exercice a été coordonné par l'OCDE et a bénéficié du soutien financier de la Commission et de l'OCDE. L'ETF a apporté une contribution sous la forme de temps consacré par leur personnel. Les délégations de l'UE dans les économies MED ont aussi apporté un soutien et des commentaires très utiles pour la préparation de l'évaluation et du présent rapport.

L'Agence suédoise de coopération pour le développement (SIDA) contribue financièrement aux travaux de l'OCDE dans la région par le biais du Programme d'investissement MENA-OCDE.

L'équipe de l'OCDE ayant participé à la préparation de ce rapport comprenait Antonio Fanelli, Jorge Galvez Mendez, Fares Al-Hussami, Rayann Koudaih, Juliane Stolle, Aliae Sayah, Yvonne Giesing, Parmjeet Bouffay et Lutz Sager. L'équipe ETF comprenait Mounir Baati, Olena Bekh, Elena Carrero Perez, Filippo del Ninno, Marie Dorleans, Aziz Jaouani, Eva Jimeno Sicilia, Mariavittoria Garlappi, Anthony Gribben, Gavril Lasku, Denise Loughran, Pasqualino Mare, Sabina Nari, Rafea Taher Ragebi et Kristien Van Den Eynde. L'équipe de la Commission incluait Christos Kyriatzis et Marie Corman. L'équipe de la BIE était composée de Joyce Liyan, Sabina Zajc et Pedro de Lima. Enfin, ce rapport a été traduit par Caroline Rolland-Diamond.

Table des matières

Abréviations et acronymes	17
Résumé	25
Conclusions clés pour la région Afrique du Nord et Moyen-Orient	29
Contexte	29
Dimension 1 : Education et formation en faveur de l’entrepreneuriat, y compris la formation des femmes	30
Dimension 2 : Procédures de faillite efficaces et « deuxième chance » pour les entrepreneurs	32
Dimension 3 : Cadre institutionnel et réglementaire de l’élaboration des politiques publiques en faveur des PME	33
Dimension 4 : Environnement opérationnel pour la création d’entreprise	34
Dimension 5 : Services de soutien aux PME et marchés publics	35
Dimension 6 : Accès des PME au financement	36
Dimension 7 : Aide aux PME pour qu’elles bénéficient des réseaux et partenariats Euro-MED	38
Dimension 8 : Compétences au sein des entreprises et innovation	39
Dimension 9 : Les PME dans une économie verte	41
Dimension 10 : Internationalisation des PME	41
Le cadre politique, la méthodologie et le processus d’évaluation	45
Le Small Business Act pour l’Europe	45
L’Indice des politiques en faveur aux PME	46
Description du processus d’évaluation	48
Bibliographie	50
Aperçu de l’économie et des PME de la région Afrique du Nord et Moyen-Orient	51
Introduction	51
Une région diversifiée confrontée à un défi commun : une croissance inclusive et la création d’emplois ..	51
Promouvoir les PME dans la région MED comme moteurs de l’emploi et de la croissance	55
Conclusion	58
Bibliographie	59

Partie I

Résultats de l’évaluation par dimension du Small Business Act pour l’Europe

Chapitre 1. Education et formation à l’entrepreneuriat, y compris la formation à l’entrepreneuriat féminin	63
Introduction	64
Cadre d’évaluation	64
Analyse	65
Pour aller de l’avant	72
Bibliographie	74

Chapitre 2. Procédures de faillite efficaces et « deuxième chance » pour les entrepreneurs	75
Introduction	76
Cadre d'évaluation	77
Analyse	79
Pour aller de l'avant	85
Bibliographie	86
Chapitre 3. Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration des politiques en faveur des PME	87
Introduction	88
Cadre d'évaluation	89
Analyse	90
Pour aller de l'avant	99
Bibliographie	101
Chapitre 4. Environnement opérationnel pour la création d'entreprise	103
Introduction	104
Cadre d'évaluation	104
Analyse	106
Pour aller de l'avant	112
Bibliographie	113
Chapitre 5. Services de soutien aux PME et marchés publics	115
Introduction	116
Cadre d'évaluation	116
Analyse	117
Pour aller de l'avant	126
Bibliographie	127
Chapitre 6. Accès des PME aux financements	129
Introduction	130
Cadre d'évaluation	133
Analyse	134
Pour aller de l'avant	144
Bibliographie	146
Chapitre 7. Aider les PME à bénéficier des réseaux et partenariats euro-méditerranéens	149
Introduction	150
Cadre d'évaluation	151
Analyse	151
Pour aller de l'avant	158
Bibliographie	159
Chapitre 8. Compétences au sein des entreprises et innovation	161
Introduction	162
Cadre d'évaluation	162
Analyse	163
Pour aller de l'avant	179
Bibliographie	180

Chapitre 9. Les PME dans une économie verte	183
Introduction	184
Cadre d'évaluation	184
Analyse	185
Pour aller de l'avant	190
Bibliographie	191
Chapitre 10. L'internationalisation des PME	193
Introduction	194
Cadre d'évaluation	194
Analyse	195
Pour aller de l'avant	201
Bibliographie	201
 Partie II Profils des économies Afrique du Nord et Moyen-Orient 	
Chapitre 11. Algérie	205
Aperçu économique	206
Climat des affaires	207
Secteur des PME	207
Résultats de l'évaluation	208
Pour aller de l'avant	222
Bibliographie	224
Chapitre 12. Egypte	227
Aperçu économique	228
Environnement des affaires	229
Aperçu du secteur des PME	230
Résultats de l'évaluation	230
Bibliographie	245
Chapitre 13. Israël	247
Aperçu économique	248
Environnement des affaires	249
Aperçu du secteur des PME	249
Résultats de l'évaluation	250
Bibliographie	263
Chapitre 14. Jordanie	265
Aperçu économique	266
Environnement des affaires	267
Aperçu du secteur des PME	268
Résultats de l'évaluation	269
Bibliographie	282
Chapitre 15. Liban	285
Aperçu économique	286
Environnement des affaires	287
Aperçu du secteur des PME	287
Résultats de l'évaluation	288
Bibliographie	300

Chapitre 16. Libye : aperçu général	303
Introduction	304
Aperçu économique	304
Environnement des affaires	305
Aperçu du secteur des PME	306
Aperçu de la politique publique en faveur des PME	306
Pour aller de l'avant	314
Bibliographie	316
Chapitre 17. Maroc	319
Aperçu économique	320
Environnement des affaires	321
Aperçu du secteur des PME	321
Résultats de l'évaluation	322
Pour aller de l'avant	333
Bibliographie	334
Chapitre 18. AP	337
Aperçu économique	338
Environnement des affaires	339
Aperçu du secteur des PME	339
Résultats de l'évaluation	340
Pour aller de l'avant	349
Bibliographie	351
Chapitre 19. Tunisie	353
Aperçu économique	354
Climat des affaires	355
Aperçu du secteur des PME	355
Résultats de l'évaluation	357
Pour aller de l'avant	368
Bibliographie	370
Annexe A. Grille d'évaluation et critères de pondération	373

Figures

Figure 1	Présentation des résultats de l'évaluation par dimension	30
Figure 2	L'Indice des politiques en faveur des PME, établi sur la base du Small Business Act pour l'Europe	47
Figure 3	PIB en prix constants	54
Figure 4	Taux de chômage dans les économies Euro-MED, comparés à différentes régions	54
Figure 5	La prévalence des entreprises dans la région MENA	57
Figure 1.1	Résultats 2013 pour la dimension 1 : Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris la formation à l'entrepreneuriat féminin	66
Figure 1.2	Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 1 : Education et formation à l'entrepreneuriat ..	67
Figure 2.1	Résultats 2013 pour la dimension 2 : Procédures de faillite efficaces et deuxième chance pour les entrepreneurs	78
Figure 2.2	Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 2 : Procédures de faillite	79
Figure 3.1	Résultats 2013 pour la dimension 3 : Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration des politiques en faveur des PME	91
Figure 3.2	Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 3 : Cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques en faveur des PME	92

Figure 4.1	Résultats 2013 pour la dimension 4 : Environnement opérationnel pour la création d'entreprise	105
Figure 4.2	Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 3 : Environnement opérationnel pour la création d'entreprise	106
Figure 5.1	Résultats 2013 pour la sous-dimension 5 : Services de soutien aux PME et marchés publics	117
Figure 5.2	Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 5 : Services de soutien aux PME et marchés publics	118
Figure 6.1	Crédit intérieur au secteur privé (en % du PIB, 2003-12)	131
Figure 6.2	Prêts bancaires aux PME (% du total des prêts bancaires)	133
Figure 6.3	Résultats 2013 pour la dimension 6 : Accès des PME au financement	135
Figure 6.4	Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 6 : Accès des PME au financement	136
Figure 7.1	Exportations de biens par pays/région	150
Figure 7.2	Résultats 2013 pour la dimension 7 : Aider les PME à bénéficier des réseaux et partenariats euro-méditerranéens	156
Figure 7.3	Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 7 : Aider les PME à bénéficier des réseaux et partenariats euro-méditerranéens	157
Figure 8.1	Résultats 2013 pour la dimension 8.1 : Compétences au sein des entreprises et innovation	164
Figure 8.2	Résultats 2008 et 2013 pour la sous-dimension 8.1 : Compétences au sein des entreprises	165
Figure 8.3	Résultats 2008 et 2013 pour la sous-dimension 8.2 : Innovation	172
Figure 9.1	Résultats 2013 pour la dimension 9 : Promouvoir une croissance « verte » durable	186
Figure 10.1	Résultats 2013 pour la dimension 10 : Internationalisation des PME	197
Figure 10.2	Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 10 : Internationalisation des PME	197
Figure 11.1	Algérie : résultats de l'évaluation 2013	210
Figure 11.2	Algérie : résultats des évaluations 2008 et 2013	223
Figure 12.1	Egypte : scores de l'évaluation 2013	231
Figure 12.2	Egypte : scores des évaluations 2008 et 2013	244
Figure 13.1	Israël : scores de l'évaluation 2013	251
Figure 13.2	Israël : résultats des évaluations 2008 et 2013	262
Figure 14.1	Jordanie : scores de l'évaluation 2013	270
Figure 14.2	Jordanie : résultats des évaluations 2008 et 2013	281
Figure 15.1	Liban : scores de l'évaluation 2013	289
Figure 15.2	Liban : résultats des évaluations 2008 et 2013	299
Figure 17.1	Maroc : scores de l'évaluation 2013	323
Figure 17.2	Maroc : résultats des évaluations 2008 et 2013	334
Figure 18.1	AP : scores de l'évaluation 2013	341
Figure 18.2	AP : résultats des évaluations de 2008 et 2013	350
Figure 19.1	Distribution des entreprises par taille et par emplois salariés (% , 2011)	356
Figure 19.2	Tunisie : scores de l'évaluation 2013	357
Figure 19.3	Tunisie : résultats des évaluations 2008 et 2013	369

Tableaux

Tableau 1	Population et territoire des économies MED, 2012 ou dernières données disponibles	52
Tableau 2	Principaux indicateurs macroéconomiques, 2013 ou dernières données disponibles	52
Tableau 3	Présentation générale des PME	55
Tableau 1.1	Cadre d'évaluation de la dimension 1 : Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris la formation à l'entrepreneuriat féminin	65
Tableau 1.2	Résultats pour la dimension 1 : Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris la formation à l'entrepreneuriat féminin	69
Tableau 2.1	Cadre d'évaluation de la dimension 2 : Des procédures de faillite efficaces et une deuxième chance pour les entrepreneurs	77
Tableau 2.2	Résultats pour la sous-dimension 2.1 : Procédures de faillite	78
Tableau 2.3	Indicateurs Doing business sur la résolution de l'insolvabilité	81
Tableau 2.4	Résultats pour la sous-dimension 2.2 : Deuxième chance	82

Tableau 3.1	Cadre d'évaluation de la dimension 3 : Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration de la politique en faveur des PME	89
Tableau 3.2	Résultats pour la sous-dimension 3.1 : Cadre institutionnel de la politique en faveur des PME	91
Tableau 3.3	Résultats pour la sous-dimension 3.2 : Amélioration de la législation et simplification administrative	96
Tableau 3.4	Résultats pour la sous-dimension 3.3 : Consultations public-privé	97
Tableau 3.5	Résultats pour la sous-dimension 3.4 : Réseaux d'entreprises et associations professionnelles	99
Tableau 4.1	Cadre d'évaluation de la dimension 4 : Environnement opérationnel pour la création d'entreprise	105
Tableau 4.2	Résultats pour la sous-dimension 4.1 : L'enregistrement des sociétés	107
Tableau 4.3	La procédure d'enregistrement des sociétés en chiffres	108
Tableau 4.4	La procédure de notification en chiffres	109
Tableau 4.5	Créer une entreprise	109
Tableau 4.6	Indicateurs de performance relative pour la création d'entreprise	110
Tableau 4.7	Résultats pour la sous-dimension 4.2 : Autres indicateurs sur l'enregistrement, la notification et la conformité	111
Tableau 5.1	Cadre d'évaluation pour la dimension 5 : Services de soutien aux PME et marchés publics	117
Tableau 5.2	Résultats pour la sous-dimension 5.1 : Services de soutien aux entreprises	120
Tableau 5.3	Résultats pour la sous-dimension 5.2 : Des informations claires et ciblées pour les entreprises	121
Tableau 5.4	Résultats de la sous-dimension 5.3 : Marchés publics	124
Tableau 6.1	Indicateurs du secteur bancaire	132
Tableau 6.2	Cadre d'évaluation de la dimension 6 : Accès des PME au financement	134
Tableau 6.3	Résultats pour la sous-dimension 6.1 : Sources de financement extérieur pour les PME	136
Tableau 6.4	Résultats pour la sous-dimension 6.2 : Cadre juridique et réglementaire du financement extérieur	140
Tableau 6.5	Couverture des bureaux de crédit publics et privés dans les économies MED	141
Tableau 6.6	Droits des créanciers dans les économies MED	143
Tableau 6.7	Résultats pour la sous-dimension 6.3 : Education financière	144
Tableau 7.1	Cadre d'évaluation de la dimension 7 : Aider les PME à bénéficier des réseaux et partenariats euro-méditerranéens	151
Tableau 7.2	Résultats pour la dimension 7 : Aider les PME à bénéficier des réseaux et partenariats euro-méditerranéens	154
Tableau 8.1	Cadre d'évaluation de la dimension 8 : Compétences des entreprises et innovation	163
Tableau 8.2	Résultats pour la sous-dimension 8.1 : Compétences au sein des entreprises et innovation	166
Tableau 8.3	Résultats pour la sous-dimension 8.2 : Cadre des politiques de soutien à l'innovation des PME	173
Tableau 9.1	Cadre d'évaluation de la dimension 9 : Promouvoir une croissance « verte » durable	185
Tableau 9.2	Résultats pour la dimension 9 : Promouvoir une croissance « verte » durable	185
Tableau 10.1	Cadre d'évaluation de la dimension 10 : Internationalisation des PME	195
Tableau 10.2	Résultats pour la sous-dimension 10.1 : Mise en œuvre d'une politique commerciale proactive	196
Tableau 10.3	Résultats pour la sous-dimension 10.2 Simplification des procédures du commerce international	199
Tableau 11.1	Algérie : Principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13	207
Tableau 11.2	Les institutions algériennes impliquées dans la promotion des PME et leurs rôles	212
Tableau 12.1	Egypte : principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13	228
Tableau 13.1	Israël : principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13	248
Tableau 14.1	Jordanie : principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13	266
Tableau 15.1	Liban : principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13	286
Tableau 15.2	Institutions publiques impliquées dans la promotion des PME au Liban	290
Tableau 17.1	Maroc : principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13	320

Tableau 18.1	AP : principaux indicateurs macroéconomiques, 2010-12	338
Tableau 18.2	Définition des PME dans l'AP	339
Tableau 19.1	Tunisie : Principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13	354
Tableau 19.2	Les institutions tunisiennes impliquées dans la promotion des PME et leurs rôles	359
Tableau A.1	Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris à l'entrepreneuriat des femmes	374
Tableau A.2	Procédure de faillite efficace et « seconde chance » pour les entrepreneurs	381
Tableau A.3	Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration des politiques en faveur des PME	383
Tableau A.4	Environnement opérationnel pour la création d'entreprise	388
Tableau A.5	Services de soutien aux PME et marchés publics	391
Tableau A.6	Accès des PME aux financements	395
Tableau A.7	Aide aux PME afin qu'elles puissent bénéficier des réseaux et partenariat euro-méditerranéens	399
Tableau A.8	Compétences au sein des entreprises et innovation	400
Tableau A.9	Les PME dans une économie verte	408
Tableau A.10	Internationalisation des PME	409

Encadrés

Encadré 1	L'évaluation 2008 des politiques en faveur des entreprises et la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise	46
Encadré 2	Définition des PME	56
Encadré 1.1	Bonne pratique : Le Prix de la Reine Rania Al Abdullah de l'excellence dans l'enseignement	70
Encadré 1.2	Bonne pratique : L'entrepreneuriat des femmes dans l'AP : un partenariat pour le changement	72
Encadré 2.1	Promouvoir une deuxième chance pour les entrepreneurs prenant un nouveau départ	83
Encadré 3.1	Bonne pratique : Le Comité national marocain de l'environnement des affaires	93
Encadré 4.1	Bonne pratique : Le guichet unique du GAFI pour l'enregistrement des sociétés	112
Encadré 5.1	Bonne pratique : Le système de marchés publics en Tunisie	125
Encadré 6.1	Bonne pratique : le réseau des <i>business angels</i> en Israël	137
Encadré 7.1	Clusters, réseaux et partenariats	151
Encadré 7.2	Bonne pratique : L'Initiative Innovation Maroc	155
Encadré 8.1	Bonne pratique : La formation à la croissance des entreprises et l'accès aux marchés internationaux en Israël	170
Encadré 8.2	Bonne pratique : Berytech : Un incubateur leader pour les start-ups innovantes au Liban	177
Encadré 9.1	Bonne pratique : La réforme institutionnelle pour une croissance verte en Algérie	187
Encadré 10.1	Bonne pratique : Tunisie Trade Net	200
Encadré 11.1	Définition des petites et moyennes entreprises en Algérie	208
Encadré 12.1	Définition des PME en Egypte	230
Encadré 13.1	Définition des PME en Israël	250
Encadré 14.1	Définition des PME en Jordanie	269
Encadré 15.1	Définition des PME au Liban	287
Encadré 16.1	Définition des PME en Libye	306
Encadré 17.1	Définition des PME au Maroc	322
Encadré 19.1	Définition des petites et moyennes entreprises (PME) en Tunisie	356

Abréviations et acronymes

AAPEX	Agence algérienne de promotion des exportations
ACI	Atteindre la conformité avec la réglementation environnementale dans l'industrie, Egypte
ADETEF	Agence pour la coopération technique internationale, France
AFEM	Association des femmes chefs d'entreprises, Maroc
AIR	Analyse d'impact de la réglementation
ALECA	Accord de libre-échange complet et approfondi
ALGEX	Agence nationale de promotion du commerce extérieur, Algérie
AMDI	Agence marocaine de développement des investissements
ANAPEC	Agence nationale de promotion de l'emploi et des compétences, Maroc
ANDI	Agence nationale de développement de l'investissement, Algérie
ANDPME	Agence nationale de développement de la PME, Algérie
ANETI	Agence nationale pour l'emploi et le travail indépendant, Tunisie
ANGED	Agence nationale de gestion des déchets, Tunisie
ANGEM	Agence nationale de gestion du microcrédit, Algérie
ANIREF	Agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière, Algérie
ANPME	Agence nationale pour la promotion de la petite et moyenne entreprise, Maroc
ANPR	Agence nationale de promotion de la recherche, Tunisie
ANSEJ	Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, Algérie
API	Agence de promotion industrielle et d'innovation, Tunisie
AQAC	Commission d'accréditation et d'assurance-qualité, AP
AULE	Al Urdonia Lil Ibdaa, organisation à but non lucratif gérant les pépinières en Jordanie
BDC	Centres de développement des entreprises, Israël et Jordanie
BDL	Banque centrale du Liban
BEBA	Association d'affaires égypto-britannique
BEI	Banque européenne d'investissement
BERD	Banque européenne pour la reconstruction et le développement

BFPME	Banque de financement des PME, Tunisie
BOAL	Bulletin officiel des annonces légales, Algérie
BusinessMED	Union des confédérations méditerranéennes d'entreprises
CACI	Chambre algérienne de commerce et d'industrie
CAFE	Club d'affaires franco-égyptien
CAGEX	Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations
CAPMAS	Agence centrale de la mobilisation publique et des statistiques, Egypte
CCG	Caisse centrale de garantie, Maroc
CDVM	Conseil déontologique des valeurs mobilières, Maroc
CEA	Commission économique pour l'Afrique des Nations unies
Centres MATI	Centres de développement des petites entreprises, Israël
CEPEX	Centre de promotion des exportations, Tunisie
CFPTI	Centres de formation professionnelle et de promotion du travail indépendant, Tunisie
CGC	Credit Guarantee Company, Egypte
CGCI-PME	Caisse centrale de garantie des crédits d'investissement pour les PME, Algérie
CGEM	Confédération générale des entreprises marocaines
CGMP	Caisse de garantie des marchés publics, Algérie
CIDT	Centre d'innovation et de développement technologique, Tunisie
CIT	Centre pour l'innovation et la technologie, Liban
CITET	Centre international des technologies de l'environnement de Tunis
CMPP	Centre marocain de production propre
CNAC	Caisse nationale d'assurance chômage, Algérie
CNEA	Comité national de l'environnement des affaires, Maroc
CNFCE	Chambre nationale des femmes chefs d'entreprises, Tunisie
CNFCPP	Centre national de formation continue et de promotion professionnelle, Tunisie
CNIS	Centre national de l'information statistique, Maroc
CNRC	Centre national du registre de commerce, Algérie
CNRS	Centre national de la recherche scientifique, Liban
COCOES	Comité de coordination des études statistiques, Maroc
COMCEC	Comité permanent pour la coopération économique et commerciale de l'Organisation de coopération islamique
CONNECT	Confédération des entreprises citoyennes de Tunisie
CRDP	Centre de recherche et de développement pédagogiques, Liban

CRI	Centres régionaux d'investissement, Maroc
DFID	Ministère du Développement international, Royaume-Uni
DGPPME	Direction générale de la promotion des PME, Tunisie
DGRA	Direction générale des réformes administratives, Tunisie
EBN	European Business Network
ECCP	Plateforme européenne de collaboration entre clusters
ECEI	Initiative européenne pour l'excellence des clusters
ECO	Bureau de la conformité environnementale, Egypte
Economies MED	Algérie, AP, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Libye, Maroc et Tunisie
EEA	Agence égyptienne des affaires environnementales
EEN	Réseau Entreprise Europe
EFTP	Enseignement et formation techniques et professionnels
ELCIM	Centre euro-libanais de modernisation industrielle
EMAS	Système européen d'audit et de management environnemental
EMDC	Centre euro-méditerranéen pour le développement des entreprises
ENCPC	Centre national égyptien de production propre
EOS	Organisation égyptienne de normalisation et de qualité
EPCGF	Fonds euro-palestinien de garantie du crédit
Errada	Initiative égyptienne pour la réforme réglementaire et l'activité du développement
ESC	Conseil économique et social, Jordanie
ESDF	Fonds de développement économique et social, Libye
ESP	Programme du secteur de l'environnement, Egypte
ETF	Fondation européenne pour la formation
ETTIC	Centres pour l'innovation et les transferts de technologie, Egypte
E-TVET	Emploi-Enseignement et formation technique et professionnelle
FCE	Forum des chefs d'entreprises
FGAR	Fonds de garantie des crédits aux PME, Algérie
FICC	Fédération israélienne des chambres de commerce
FNAC	Fonds national de développement de l'apprentissage et de la formation continue, Algérie
FONOPROM	Fonds de promotion de l'artisanat et des petits métiers, Tunisie
FOPRODEX	Fonds de promotion des exportations, Tunisie
FOPRODI	Fonds pour la promotion et la décentralisation industrielle, Tunisie

FOTIC	Fonds pour les technologies de l'information et de la communication, Algérie
FP7	7 ^e Programme-cadre de l'UE pour la recherche et le développement technologique
FTA	Administration du commerce extérieur, ministère de l'Economie, Israël
GAFI	Autorité générale pour l'investissement, Egypte
GAFTA	Grande zone arabe de libre-échange
GCC	Conseil de coopération des Etats arabes du Golfe (Bahreïn, Koweït, Oman, Qatar, Arabie Saoudite et Emirats Arabes Unis).
GIAC	Groupements interprofessionnels d'aide au conseil
GIZ	Société allemande pour la coopération internationale
GPBM	Groupement bancaire marocain
HCP	Haut-commissariat au plan, Maroc
HCST	Haut conseil de la science et de la technologie, Jordanie
IACE	Institut arabe des chefs d'entreprises, Tunisie
IARD	Institut algérien des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique
IBEL	Initiative libanaise d'amélioration du climat des affaires
IDA	Autorité du développement industriel, Egypte
IDAL	Autorité libanaise de développement des investissements
IEICI	Institut israélien pour les exportations et la coopération internationale
IEIMA	IMP ³ rove-Académie européenne de management de l'innovation
IFC	International Finance Corporation
IFI	Institutions financières internationales
IMANOR	Institut marocain de normalisation
IMC	Centre de modernisation industrielle, Egypte
INFE	Réseau international pour l'éducation financière
INS	Institut national de la statistique, Tunisie
IPCO	Bureau de commercialisation de la propriété intellectuelle, Jordanie
IRDD	Institut de recherche sur le développement durable, Algérie
IRI	Institut de recherche industrielle, Liban
ISCED 2	Enseignement secondaire inférieur (1 ^{er} degré)
ISCED 3	Enseignement secondaire supérieur (2 ^e degré)
ISERD	Direction de la R&D israélo-européenne
ISSET	Institut supérieur des études technologiques, Tunisie
JBA	Association des junior-entreprises, Egypte

JCI	Chambre d'industrie jordanienne
JEDCO	Association jordanienne de développement des entreprises
JIB	Bureau jordanien de l'investissement
JIC	Réseau des centres jordaniens de l'innovation
JSMP	Programme jordanien de modernisation des services
JUMP	Programme jordanien de mise à niveau et de modernisation
JUMP II	Programme de soutien à l'entreprise et au développement des exportations, Jordanie
KIEDF	Fonds de développement économique de Koret Israël
LAHAV	Association des entreprises indépendantes, Israël
LCPC	Centre libanais pour une production propre
LEPAP	Projet libanais de réduction de la pollution environnementale
LEPC	Centre libyen de promotion des exportations
LIIDF	Fonds libyen d'investissement et de développement intérieurs
LIRA	Réussite libanaise en recherche industrielle
LSM	Bourse libyenne
MAOF	Small Business Development Centres, Israël
MAS	Institut palestinien de recherches sur les politiques économiques
MATIMOP	Agence de coopération pour R&D industrielle, Israël
MDIPI	Ministère du Développement industriel et de la promotion de l'investissement, Algérie
MEII	Initiative pour les investissements au Proche-Orient
MENA	Moyen-Orient et Afrique du Nord
MICNT	Ministère de l'Industrie, du commerce, de l'investissement et de l'économie numérique, Maroc
MIFT	Ministère de l'Industrie et du commerce, Egypte
MoET	Ministère de l'Economie et du commerce, Liban
MOPIC	Ministère de la Planification et de la coopération internationale, Jordanie
NCCTP	Centre national pour la production des technologies propres, Algérie
NEDB	Bureau du développement économique national, Libye
NILEX	Bourse du Nil, Egypte
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCS	Bureau du scientifique en chef, ministère de l'Economie, Israël
OFPPT	Office de la formation professionnelle et de la promotion du travail, Maroc

OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMSAR	Bureau du Ministre d'Etat pour la réforme administrative, Liban
ONDEFC	Office national de développement et de promotion de la formation continue, Algérie
OPIC	Overseas Private Investment Corporation, Etats-Unis
PACEIM	Programme multilatéral d'aide à la création d'entreprises innovantes en Méditerranée
PALTRADE	Centre du commerce palestinien
PASRI	Projet d'appui au système de recherche et de l'innovation, Tunisie
PCMA	Autorité palestinienne des marchés financiers
PDRP	Plan de réforme et de développement palestinien
PEV	Politique européenne de voisinage
PEX	Bourse palestinienne
PIB	Bureau de la privatisation et de l'investissement, Libye
PIPA	Agence palestinienne de promotion des investissements
PMA	Autorité monétaire palestinienne
PNEI	Pacte national pour l'émergence industrielle, Maroc
PPP	Partenariat Public-Privé
PPSI	Projet des industries du secteur public-privé, Egypte
PROMEX	Office algérien de promotion du commerce extérieur
PSI	Institut palestinien de normalisation
PTR	Prestation technologique réseau, Maroc
QIZ	Zones industrielles qualifiées, Egypte
QRAEE	Prix de la Reine Rania Al Abdullah pour l'excellence dans l'éducation, Jordanie
REME	Réseau des entreprises maghrébines pour l'environnement
RMIE	Réseau Maroc incubation et essaimage
RNPE	Réseau national des pépinières d'entreprises, Tunisie
RNQFP	Référentiel national de qualité de la formation professionnelle, Tunisie
RSS	Société scientifique royale, Jordanie
RTVIE	Réseau tunisien de veille et d'intelligence économique, Tunisie
SA	Société anonyme
SABEQ	Programme de développement économique jordanien
SARL	Société à responsabilité limitée

SBA	« Small Business Act » pour l'Europe
SFD	Fonds social de développement, Egypte
SGE	Système de gestion environnementale
SMBA	Agence pour les petites et moyennes entreprises, Israël
SOTUGAR	Société tunisienne de garantie
STEP	Projet de formation des étudiants pour l'emploi, Egypte
SYDONIA	Système douanier automatisé
TASE	Bourse de Tel-Aviv
TNA	Analyse des besoins en formation
TTN	Tunisie Trade Net
UNESCO	Organisation des Nations unies pour l'éducation, la science et la culture
UNIDO	Organisation des Nations unies pour le développement industriel
UPM	Union pour la Méditerranée
UTICA	Union tunisienne de l'industrie, du commerce et de l'artisanat
VRR	Projet de valorisation des résultats de la recherche
YML	Jeune leader méditerranéen

Résumé

Les économies de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient méditerranéen (économies MED) sont engagées dans des politiques proactives de soutien à leurs petites entreprises. Cette attitude apporte la preuve d'un changement récent et important par rapport aux anciennes politiques qui mettaient l'accent sur le soutien aux entreprises et aux secteurs stratégiques. Ce changement s'explique en partie par la pression constante à créer plus d'emplois de meilleure qualité : la main-d'œuvre de la région se développe rapidement et les nouveaux entrants sur le marché du travail possèdent des niveaux d'éducation supérieurs à ceux des générations précédentes. Ceci représente de toute évidence une opportunité majeure de développement mais aussi un risque potentiel pour la stabilité sociale et politique si cette opportunité ne se concrétise pas.

Les politiques en faveur des PME sont un instrument clé pour stimuler la croissance en promouvant la création d'entreprises, leur développement et leur productivité. La présente évaluation souligne les contraintes majeures qui existent dans la région MED pour la création et le développement des PME : des incitations faibles à l'entrepreneuriat ; des barrières à l'entrée élevées pour les nouvelles entreprises ; un accès restrictif aux marchés ; le manque de compétences professionnelles et gestionnaires pour soutenir la croissance des PME ; des réglementations rigides favorisant les sortants ; une importante économie informelle et l'accès limité des PME aux sources de financement à cause de facteurs comme la faiblesse des droits des créanciers, le sous-développement des registres de garanties, l'asymétrie de l'information et la faiblesse de la concurrence bancaire.

Ces contraintes sont contrebalancées par d'importantes opportunités, notamment des marchés intérieurs en pleine expansion en raison d'une croissance démographique positive et d'une baisse des taux de dépendance économique ; une intégration et une ouverture progressives des économies MED à la région Euro-MED et à l'économie mondiale ; de nouvelles perspectives pour l'entrepreneuriat nées de l'ouverture des sociétés et d'une demande accrue en matière de transparence et de participation économique, notamment de la part des femmes ; enfin, une amélioration progressive des taux d'alphabétisation et des niveaux d'éducation. L'intensité de ces défis et opportunités diffère considérablement selon les économies MED : les défis sont plus grands dans les économies caractérisées par des niveaux inférieurs de développement institutionnel et économique et par des structures économiques moins diversifiées.

Les gouvernements MED ont répondu à ces opportunités et à ces défis en structurant leur soutien politique aux PME et en mettant en place des dispositifs incitatifs pour stimuler une croissance dynamique et création d'emplois. Ci-dessous sont présentées certaines des initiatives les plus importantes mises en œuvre par les gouvernements MED depuis 2008 :

- L'amélioration du climat des affaires grâce à des initiatives globales impliquant tous les partenaires clés (y compris le secteur privé), fournissant des plateformes de coordination et incluant des réformes législatives et réglementaires pour faciliter la création d'entreprises, leur fonctionnement et leur croissance (Liban et Maroc).

- Le renforcement de la cohérence et de la coordination des politiques publiques en incluant la politique en faveur des PME comme élément clé des politiques globales pour l'économie et la compétitivité (Maroc), en développant des stratégies spécifiques pour les PME (Jordanie) et en désignant des agences ou des services spécialement chargés de la coordination des politiques (Algérie, AP et Israël).
- L'amélioration de l'accès au financement en accroissant les niveaux de couverture et d'assistance des dispositifs de garantie des crédits (AP), en mettant en place ou en renforçant les bureaux de crédit (AP), y compris des bureaux privés (Égypte et Maroc), et en établissant des registres pour les actifs mobiliers (Algérie, Jordanie et Tunisie).
- Le renforcement du soutien au développement des entreprises par le biais de services ciblés et d'institutions spécialisées (Égypte), en facilitant les procédures du commerce extérieur (Tunisie), en renforçant la disponibilité de la formation à destination des PME et des femmes entrepreneurs, ainsi qu'en développant des bonnes pratiques en matière d'apprentissage de l'entrepreneuriat chez les jeunes (toutes les économies).

A l'avenir, l'agenda des gouvernements, des acteurs et des partenaires des pays MED (y compris le secteur privé), pourrait inclure une accélération des efforts pour améliorer l'environnement des affaires à travers des études diagnostiques, telles que des évaluations du climat des affaires, des analyses des exigences en matière de compétences, ou encore des analyses de l'impact réglementaire, qui doivent être intégrés au processus d'élaboration des politiques publiques. L'Algérie, l'Israël, le Liban et le Maroc ont réalisé des progrès dans ce domaine grâce à la création de comités interministériels pour l'amélioration du climat des affaires. Le reste des économies MED pourrait entreprendre des initiatives similaires.

Les économies MED devraient également adopter des approches globales et cohérentes des politiques publiques en faveur des PME, basées sur des ensembles complets et cohérents de programmes et de mesures dans les différents domaines clés (accès aux financements, innovation, développement des compétences, facilitation du commerce, etc.). Cela est particulièrement important pour les pays dotés de programmes de soutien aux entreprises développés et gérés par différents agences et fonds spécialisés (Algérie, Égypte, Jordanie et Tunisie). La plupart des économies MED possèdent un grand nombre d'initiatives ciblant différents besoins des PME. Mais ces initiatives sont souvent disjointes et ne sont pas intégrées à une approche globale de l'élaboration des politiques en faveur des PME. Seuls l'Israël et le Maroc ont mis en place tous les modules nécessaires à une politique complète et coordonnée en faveur des PME.

L'identification d'objectifs, cibles, étapes intermédiaires, agences et instances responsables concrets pour les politiques en faveur des PME, ainsi que l'établissement de mécanismes de coordination, de suivi et d'évaluation sont essentiels pour mieux répondre aux besoins en développement du secteur privé. Cela doit être basé sur des approches participatives de l'élaboration des politiques publiques, qui prennent en considération la participation du secteur privé et de la société civile.

Les données sur les niveaux de mise en œuvre d'initiatives en faveur des PME menées par les gouvernements, les bailleurs de fonds, le secteur privé et d'autres organisations sont encore rares. Les gouvernements MED doivent donc accroître considérablement leurs efforts afin de mesurer l'efficacité de leurs politiques publiques et des mesures mises en place. Cela est essentiel pour accroître l'efficacité des politiques publiques et pour améliorer l'allocation et l'utilisation de ressources. La consultation et la coordination avec

le secteur privé et la société civile doivent être un élément essentiel du renforcement du suivi et de l'évaluation des politiques publiques.

La collecte de données plus nombreuses et de meilleure qualité sur les entreprises privées constitue un autre domaine méritant d'être considérablement amélioré par toutes les économies MED. Ce point est essentiel pour parvenir à une meilleure compréhension des besoins et des performances du secteur privé, y compris des PME.

Les partenaires Euro-MED pourraient soutenir ce processus grâce aux actions suivantes :

- Promouvoir l'échange de bonnes pratiques dans l'ensemble des domaines du SBA, et notamment les échanges Euro-MED et intra-MED. La base de données SBA des bonnes pratiques de la Commission européenne pourrait à cet égard servir d'instrument et de point de départ importants.
- Contribuer au renforcement des capacités et renforcer les institutions responsables de la conduite des politiques en faveur des PME, par exemple grâce à des transferts d'expériences sur le développement institutionnel et la formation du personnel.
- Renforcer et étendre les réseaux existants tels que l'*Europe Enterprise Network*, le Réseau européen de mentors pour femmes entrepreneurs, ainsi que les réseaux bilatéraux et sectoriels.
- Intensifier le dialogue *business-to-business* pour renforcer la coopération entre les entreprises Euro-MED.

Ce rapport est divisé en trois parties. La première partie consiste en une section d'introduction comprenant un résumé des principales conclusions de l'évaluation, présenté par dimension, une description du processus d'évaluation et de la méthodologie utilisée, ainsi qu'un aperçu économique et des PME dans la région MED. La deuxième partie est une analyse exhaustive des résultats de l'évaluation pour chacune des dix dimensions du SBA. La dernière partie est une analyse complète de l'évaluation par pays MED et inclut un profil pays pour la Libye.

Conclusions clés pour la région Afrique du Nord et Moyen-Orient

Contexte

Ce rapport présente une évaluation du statut de l'élaboration et de la mise en œuvre des politiques en faveur des PME dans huit économies du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord de la rive sud du bassin méditerranéen possédant des accords d'association ou de coopération avec l'Union européenne. Ces économies, ci-après désignées par l'expression « économies MED », sont les suivantes : l'Algérie, l'AP¹, l'Égypte, Israël², la Jordanie, le Liban, le Maroc et la Tunisie. Ce rapport inclut également le profil des politiques de soutien aux PME de la Libye, laquelle est actuellement en cours d'élaboration d'une stratégie cohérente et des institutions spécifiquement dédiées au développement des PME.

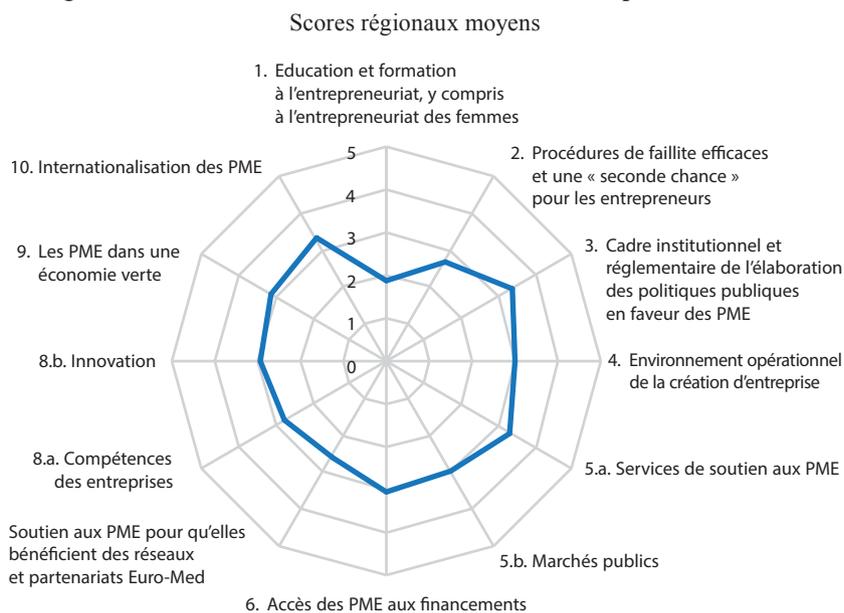
L'évaluation a été réalisée en 2013 par la Commission européenne (la Commission), la Fondation européenne pour la formation (ETF) et l'Organisation de coopération et développement économiques (OCDE) en concertation avec la Banque européenne d'investissement (BEI) (les organisations partenaires) dans le cadre du Processus euro-méditerranéen de coopération industrielle. Cet exercice est la mise à jour d'une évaluation similaire, réalisée par les organisations partenaires en 2008, sur la base de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise, ensemble des lignes directrices des politiques publiques de promotion du développement du secteur privé adoptées par l'ensemble des économies Euro-Med en 2004.

Comme en 2008, l'évaluation s'appuie sur la méthodologie de l'Indice des politiques publiques en faveur des PME qui permet à la fois de réaliser des comparaisons internationales des politiques publiques, et d'identifier les bonnes pratiques et les domaines dans lesquels des progrès sont nécessaires. Les évaluations 2008 et 2013 utilisent un certain nombre d'indicateurs identiques, ce qui offre un degré relatif de comparabilité entre les deux rapports. Cela permet aussi de suivre les progrès réalisés depuis 2008 dans les différentes économies et sur les différentes dimensions politiques.

L'évaluation 2013 est structurée autour des dix principes des politiques publiques couverts par le Small Business Act pour l'Europe (SBA), qui est l'ensemble des lignes directrices et des directives derrière la politique de l'Union européenne en faveur des petites et moyennes entreprises et qui inspire la politique de soutien aux PME dans toutes les économies MED.

Cette section résume les résultats régionaux de l'évaluation pour chacun des principes/dimensions politiques du SBA. Les points et messages clés sont suivis des actions prioritaires à mener pour chaque dimension. La section suivante décrit le cadre politique du SBA et la méthodologie de l'Indice des politiques publiques en faveur des PME. La figure 1 présente les résultats moyens régionaux pour chacune des dimensions.

Figure 1. Présentation des résultats de l'évaluation par dimension



Note : les indicateurs sont structurés selon cinq niveaux de réforme des politiques publiques, 1 étant le niveau le plus faible et 5 le plus élevé.

Source : Evaluations gouvernementales et indépendantes.

Dimension 1 : Education et formation en faveur de l'entrepreneuriat, y compris la formation des femmes

Cette dimension est basée sur le principe 1 du SBA : « Créer un environnement dans lequel les entrepreneurs et les entreprises familiales peuvent prospérer et où l'esprit d'entreprise est récompensé. » Plus généralement, cette dimension analyse le degré de préparation des élèves et des étudiants à l'entrepreneuriat pendant leurs études ou leurs formations; les niveaux de collaboration entre les universités et la communauté des affaires pour aider à promouvoir la compétitivité; et l'adéquation entre le soutien reçu par les femmes entrepreneurs et leurs besoins.

Conclusions clés

L'analyse montre que seuls des progrès limités ont été effectués depuis l'évaluation de 2008 en matière de développement des politiques publiques dans ce domaine, et en particulier sur la manière dont le système éducatif traite l'entrepreneuriat comme compétence clé.

- Le premier défi des décideurs politiques est de voir les modèles d'apprentissage continu de l'entrepreneuriat comme étant essentiels au développement et au maintien d'une culture davantage tournée vers l'entreprise. La deuxième tâche qui leur incombe est de s'assurer que les interfaces nécessaires entre les différents niveaux d'éducation sont bien en place pour générer un continuum de l'esprit d'entreprise du primaire à l'enseignement supérieur. Cela a des conséquences en matière de programmes scolaires, de formation des enseignants et de développement des qualifications – autant de piliers fondamentaux d'une approche systémique de l'apprentissage de l'entrepreneuriat.

- Les solutions systémiques nécessitent de meilleurs partenariats et une meilleure coopération entre les différents niveaux d'éducation et entre le monde éducatif et celui de l'entreprise. Cela est particulièrement pertinent pour l'enseignement secondaire et l'enseignement supérieur où une coopération éducation-entreprise mieux structurée est importante pour apporter de la valeur ajoutée aux économies locales et pour promouvoir l'employabilité des jeunes qui sortent de l'école et des diplômés du supérieur.
- En ce qui concerne les femmes entrepreneurs, certaines économies ont réalisé d'importants progrès soit par le biais du développement de politiques publiques cohérentes, soit par l'établissement de réseaux nationaux de soutien à la base. Le besoin de cohérence dans la planification et la fourniture d'une éducation et d'une formation pour les femmes entrepreneurs est encore plus grand en l'absence de structures et de réseaux établis dans ce domaine.

Comme dans l'exercice 2008, l'évaluation a permis d'identifier d'excellents exemples de bonnes pratiques en matière d'apprentissage en faveur de l'entrepreneuriat. Toutefois un grand nombre de ces bonnes pratiques relèvent de l'action d'organisations non-gouvernementales et se situent en dehors du périmètre de l'éducation institutionnelle.

- Il faudrait en faire plus pour identifier et partager de manière systématique les bonnes pratiques existantes dans les communautés de l'éducation et de la formation. Cela les aiderait à adopter des approches innovantes pour promouvoir l'entrepreneuriat.
- Les bonnes pratiques doivent servir de point de référence aux décideurs politiques dans leur effort pour trouver des solutions réalistes et abordables, adaptées au contexte culturel et institutionnel des pays concernés.

Le contexte de promotion de l'entrepreneuriat des femmes reste limité, étant donné le manque d'efforts concertés de la part des gouvernements, des entreprises et de la société civile. L'amélioration de la formation et le développement de services de 'mentoring' sont nécessaires pour garantir que les femmes soient mieux placées pour participer à l'effort global de renforcement de la compétitivité de chaque économie MED.

Actions prioritaires

- **Etablir des commissions interministérielles pour l'apprentissage en faveur l'entrepreneuriat**, sous la direction des autorités éducatives et comprenant des représentants du secteur privé et des groupes d'intérêt civique. Le principal objectif de ces commissions devrait être d'établir des cadres globaux d'apprentissage de l'entrepreneuriat du niveau primaire à l'enseignement tertiaire.
- **Etablir une plateforme d'identification et d'échange des bonnes pratiques**, qui pourrait servir de référence et influencer et inspirer l'élaboration des politiques publiques. Le défi pour la région est de passer d'un système caractérisé par une abondance d'îlots d'excellence isolés (bonnes pratiques) à un système de promotion de l'apprentissage de l'entrepreneuriat (pratiques standard).
- **Renforcer la coopération** entre les institutions d'enseignement supérieur et promouvoir des liens avec les entreprises pour renforcer l'esprit d'entreprise. Les réseaux d'enseignants intéressés par la promotion de l'entrepreneuriat devraient être encouragés et soutenus.

- **Etablir un réseau agréé de l'entrepreneuriat des femmes du Sud de la Méditerranée** pour garantir la qualité des services de **mentoring** aux niveaux national et transnational.

Dimension 2 : Procédures de faillite efficaces et « deuxième chance » pour les entrepreneurs

Cette dimension met l'accent sur le principe 2 du SBA : « Faire en sorte que les entrepreneurs honnêtes qui ont dû déposer leur bilan bénéficient rapidement d'une seconde chance ». Elle analyse l'existence de lois régissant la faillite et les procédures de faillite, ainsi que leur efficacité en matière de rapidité et de coût des procédures d'insolvabilité. Cette dimension examine aussi l'existence d'efforts pour faciliter un nouveau départ des entrepreneurs ayant échoué par le passé.

Conclusions clés

Comme c'était déjà le cas lors de l'évaluation 2008, des lois régissant les sociétés en difficulté financière et la faillite sont en place dans toutes les économies MED. Cependant les données sur l'efficacité de leur application sont absentes ou très rares.

- Les indicateurs « Doing Business » de la Banque mondiale sur la résolution de l'insolvabilité sont utilisés comme indicateurs supplétifs pour évaluer l'efficacité des cadres régissant la faillite. Ils indiquent qu'Israël et la Tunisie possèdent des mécanismes de faillite relativement efficaces, avec des procédures de faillite relativement rapides (et en Tunisie très peu onéreuses) ainsi que de bons taux de rétablissement.
- Les données sur l'Égypte indiquent que seulement quelques entreprises ont recours aux procédures de faillite normales. Le pays travaille actuellement à l'élaboration d'une nouvelle loi sur la faillite et forme les juges à traiter des sociétés en difficulté et en restructuration.
- L'Algérie, la Jordanie et le Maroc ont tous trois des lois stipulant les procédures de faillite mais manquent de données sur leur mise en application. Au Liban et dans l'AP, les lois sont dépassées et rarement utilisées. Le Liban procède actuellement à la révision de son cadre juridique et élabore une nouvelle loi sur la faillite dans le cadre de son initiative visant à améliorer l'environnement des affaires.

Aucune économie MED ne met en œuvre des campagnes d'information pour faire connaître le concept de la « deuxième chance » et il n'existe aucune preuve de l'existence de dispositifs de formation destinés à donner une deuxième chance aux entrepreneurs ayant fait faillite.

Actions prioritaires

- **Renforcer le suivi des cas d'insolvabilité et de faillite** dans toutes les économies, afin de mieux évaluer l'efficacité du cadre juridique et procédurier.
- **Moderniser les lois régissant la faillite et les procédures de faillite, et accélérer les efforts déployés pour améliorer leur application**, par exemple en établissant des guichets uniques pour les procédures d'insolvabilité, en formant les juges, en établissant des tribunaux spécialisés et en échangeant les bonnes pratiques existantes.

- **Lancer des campagnes d'information pour promouvoir le concept de la deuxième chance** pour les entrepreneurs qui veulent prendre un nouveau départ et évaluer les obstacles qu'ils rencontrent sur leur chemin, tels que l'accès au crédit bancaire.

Dimension 3 : Cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques publiques en faveur des PME

Cette dimension se concentre sur le principe 3 du SBA : « Définir les règles selon le principe du "Think Small First" ». Plus généralement, cette dimension analyse le niveau de sophistication du cadre des politiques publiques en faveur des PME et le degré de coordination institutionnelle. Elle examine aussi si les gouvernements procèdent à une simplification législative et administrative; si les besoins des PME sont pris en considération lors du développement d'initiatives législatives et administratives; et si les consultations public-privé sont inclusives et efficaces.

Conclusions clés

Bien que la plupart des économies aient mis en place des mécanismes de coordination institutionnelle, l'absence de stratégies globales pour les PME limite à la fois la portée de ces mécanismes et l'opportunité de développer des synergies entre les agences et instances chargées de leur mise en application.

- Seuls Israël et le Maroc ont mis en place toutes les pièces maîtresses nécessaires à une politique complète et coordonnée en faveur des PME (délégation, stratégie, coordination, agence de mise en œuvre).
- La Jordanie a réalisé des progrès importants en termes de développement institutionnel et stratégique. Toutes les autres économies n'ont pas encore de stratégie bien définie pour les PME mais utilisent un ensemble de plans d'action ou des lignes directrices générales.

Depuis l'évaluation de 2008, les économies MED ont lancé des initiatives de simplification législative et de réforme de leur réglementation. Toutefois, l'éventail d'activités et leurs résultats varient considérablement entre les pays de la région.

- L'Algérie, le Liban et le Maroc ont établi des comités interministériels pour l'amélioration du climat des affaires, notamment par la promotion de la simplification administrative. Israël fonctionnait déjà avec ce type de comités en 2008.
- La Tunisie et la Jordanie en sont aux premières étapes de la préparation de programmes de simplification administrative. L'Égypte, quant à elle, a suspendu son initiative de réforme réglementaire.
- Aucune économie MED ne réalise d'évaluation systématique des coûts et des avantages des nouvelles réglementations sur les PME (analyse de l'impact réglementaire).
- Si dans plusieurs économies MED, les canaux de consultations public-privé sur la politique en faveur des PME sont bien établis (Israël, Maroc et AP), dans d'autres économies, les consultations sont essentiellement menées de manière *ad hoc*.

Actions prioritaires

- **Développer des stratégies globales pour les PME** qui soient bien intégrées aux dispositifs plus larges de développement économique. Ces stratégies devraient être basées sur des processus participatifs engageant les institutions publiques, le secteur privé et tous les acteurs concernés.
- **Etablir des plans d'action et des objectifs bien définis, des cibles mesurables et des liens hiérarchiques clairs.** Cela est particulièrement important pour les pays dotés de programmes bien développés de soutien aux entreprises qui sont gérés par différents agences et fonds spécialisés (Algérie, Egypte et Tunisie). Le suivi et l'évaluation des résultats de ces programmes doivent aussi être intégrés au processus d'élaboration des politiques.
- Promouvoir la simplification administrative et l'analyse de l'impact réglementaire pour en faire un élément permanent de l'élaboration des politiques en faveur des PME et s'assurer que le secteur privé soit bien associé à toutes les phases de ces politiques, depuis leur élaboration jusqu'à leur mise en œuvre et à leur suivi.

Dimension 4 : Environnement opérationnel pour la création d'entreprise

Cette dimension est basée sur le principe 4 du SBA : « Assurer la réactivité des administrations aux besoins des PME ». Elle analyse si les réglementations ont été simplifiées pour réduire le coût et les procédures nécessaires à la création d'une entreprise et si les économies MED utilisent les outils d'administration électronique pour faciliter l'immatriculation des sociétés.

Conclusions clés

Les procédures administratives pour créer une entreprise peuvent être divisées en trois grandes phases : l'enregistrement, la notification de commerce et le respect des obligations pour l'obtention d'une licence ou d'un permis. En règle générale depuis 2008, les économies MED ont progressé dans ce domaine du fait de la réduction des coûts d'enregistrement des sociétés, de l'introduction d'un seul et unique numéro d'identification pour tous les contacts avec l'administration publique, de l'introduction ou du développement d'un réseau de guichets uniques, et de meilleurs processus de respect des obligations.

- En matière d'immatriculation des sociétés, l'Algérie a étendu son réseau de guichets uniques. L'Egypte, quant à elle, possède trois réseaux de guichets uniques couvrant une partie importante de son territoire.
- La Jordanie et la Tunisie ont toutes deux mis en place le numéro unique d'identification et le Maroc a réduit les coûts liés à la création d'entreprise en éliminant les exigences minimales de fonds propres.
- Les procédures d'enregistrement des sociétés en Israël et au Liban sont encore relativement coûteuses, tandis qu'en AP, la procédure reste longue.
- L'offre de services d'administration électronique, y compris l'enregistrement en ligne, reste limitée. L'Egypte est la seule économie avec des dispositifs d'immatriculation en ligne, tandis que la Tunisie vient de lancer un projet pilote dans ce domaine.

Actions prioritaires

- **Etablir des guichets uniques pour faciliter l'enregistrement des sociétés** et développer les fonctions des guichets existants.
- **Transformer les instances d'enregistrement des sociétés en agences gouvernementales** fournissant un large éventail de services (tels que la gestion d'autres registres) à la communauté des affaires et aux administrations publiques.
- **Introduire des mesures** telles que le principe du « qui ne dit mot consent », des dispositifs d'immatriculation et de notification de commerce en ligne, ou encore la simplification de la procédure d'enregistrement pour la forme la plus répandue d'entreprise. Cela améliorerait l'efficacité de la phase d'enregistrement et de notification.
- Utiliser les bases de données d'enregistrement des sociétés **comme autant de systèmes de collecte d'informations sur les PME et les entrepreneurs**. En plus de servir à l'immatriculation des sociétés, ces données peuvent aussi fournir des informations utiles sur les entrepreneurs et sur les caractéristiques des PME (sexe et niveau d'éducation des entrepreneurs, distribution géographique des PME, secteurs d'activité, etc.).

Dimension 5 : Services de soutien aux PME et marchés publics

Cette dimension s'appuie sur le principe 5 du SBA : « Adapter les outils des pouvoirs publics aux besoins des PME ». Elle analyse les types, la disponibilité et l'accessibilité des services de soutien aux PME et aux start-ups, ainsi que les mesures en place pour soutenir la participation des PME aux marchés publics.

Conclusions clés

- Comme en 2008, toute une gamme de services commerciaux est fournie dans l'ensemble des économies MED, et plus particulièrement en Egypte, en Israël, en Jordanie et au Maroc qui offrent un marché bien développé de services personnalisés.
- Il y a eu depuis 2008 un léger progrès global concernant la fourniture de services de soutien aux PME et leur accès aux marchés publics, particulièrement en Algérie, au Liban, en Jordanie et au Maroc. Un soutien aux start-ups et des incubateurs existent désormais dans toutes les économies. Toutefois les performances des économies MED continuent d'être médiocres en matière de collecte, d'analyse et de diffusion des informations pertinentes pour les PME que ce soit par les canaux traditionnels ou en ligne.
- Toutes les économies, à l'exception de la Jordanie, découpent leurs appels d'offres en lots pour faciliter l'accès des PME aux marchés publics. L'Algérie, l'Egypte, le Maroc et la Tunisie ont des quotas réservant une part minimum des marchés publics aux PME.
- A l'exception de la Tunisie, la passation électronique des marchés publics n'est pas pratiquée dans la région.
- Presque toutes les économies ont des règles sur les retards de paiement, mais leur application reste sporadique.

Actions prioritaires

- **Améliorer l'accès à l'information sur les services aux entreprises**, qui est actuellement dispersée entre différentes sources. La création d'un portail web unique pour les PME et une meilleure coordination institutionnelle peuvent améliorer la qualité et la disponibilité de telles informations.
- **Continuer la fourniture de services de soutien personnalisé aux PME** et les étendre aux entreprises actuellement mal ou pas desservies.
- **Concevoir des services de soutien aux entreprises de manière globale et pas seulement dans le cadre d'initiatives *ad hoc***. Cela permettrait de réduire les doublons et d'accroître le nombre d'offres complètes et personnalisées couvrant différents besoins des PME, du développement des compétences à l'accès au financement en passant par l'accès aux marchés.
- **Accroître les efforts pour faciliter l'accès des PME aux marchés publics** en faisant efficacement appliquer les réglementations sur les retards de paiement, en découpant les appels d'offres en lots séparés et en mettant en place des systèmes de passation électronique des marchés publics.

Dimension 6 : Accès des PME au financement

Cette dimension est basée sur le principe 6 du SBA : « Faciliter l'accès des PME au financement et mettre en place un environnement juridique et commercial favorisant la ponctualité des paiements lors des transactions commerciales ». Elle examine les types de sources extérieures de financement qui existent pour les PME, leur disponibilité, l'efficacité du cadre juridique et réglementaire de l'accès aux financements, ainsi que les mesures en place pour promouvoir l'éducation financière.

Conclusions clés

Les prêts bancaires constituent la principale source de financement extérieur pour les PME, mais l'accès au crédit bancaire reste limité dans la région MED. De plus, les sources alternatives de financement (crédit-bail, affacturage, fonds propres) sont encore marginales et l'instabilité politique et économique des trois dernières années a encore réduit la disponibilité des financements extérieurs pour le secteur privé, particulièrement dans les pays en transition.

- Le cadre réglementaire de l'accès aux financements est encore faible et, en conséquence, les obligations de garantie restent élevées.
- Les programmes de garantie de crédit représentent des outils importants pour faciliter l'accès des PME au crédit. Ces programmes existent dans l'ensemble des économies MED. Toutefois les éléments qui sont importants pour leur efficacité diffèrent selon les pays.
 - En Algérie, en Jordanie et dans l'AP, les programmes sont exclusivement financés par des institutions publiques, des banques d'Etat ou des bailleurs étrangers. L'Égypte, Israël, le Liban, le Maroc et la Tunisie possèdent des programmes financés par des organismes publics et des banques privées.
 - Dans l'ensemble de la région, les règles de gouvernance ne sont pas clairement définies et les outils de gestion des risques sont peu utilisés.

- Les institutions de micro-finance sont présentes dans l'ensemble des économies MED et semblent avoir une bonne couverture sous-nationale. Toutefois, la plupart d'entre elles sont des ONG ou des institutions publiques fournissant une gamme limitée de produits de micro-finance.
 - Le Maroc offre l'exemple le plus avancé d'un cadre réglementaire propice aux institutions de micro-finance.
 - En 2011, la Jordanie a revu et mis à jour sa stratégie nationale de micro-finance adoptée en 2005 et elle procède actuellement à l'examen du cadre légal régissant les institutions de micro-finance.
- Sauf en Israël, les réseaux de « business angels » sont essentiellement sous-développés et informels. Le soutien public reste limité, bien qu'il existe des projets pilotes et des plans de promotion de la connaissance des politiques publiques en Jordanie, au Liban, au Maroc et en Tunisie.
- Un progrès considérable a été réalisé par l'ensemble des économies MED depuis 2008 en termes de couverture et de qualité des systèmes de renseignements sur le crédit. L'Algérie, la Jordanie et la Tunisie ont aussi mis en place des registres pour les actifs mobiliers bien que tous ne soient pas pleinement opérationnels. Toutefois le cadre juridique sur les droits des créanciers est faible dans toutes les économies sauf en Israël.
- L'Égypte, le Liban et le Maroc mènent actuellement des efforts pour améliorer les connaissances financières de leurs PME.

Actions prioritaires

- **Renforcer la législation régissant les transactions sécurisées et les droits des créanciers.** Sans droits renforcés pour les créanciers, soutenus par l'application des lois en vigueur et par des registres de crédit efficaces, les obligations de garantie resteront excessivement élevées, ce qui contribue au rationnement de l'accès au crédit pour les PME.
- **Améliorer la fiabilité et l'accès aux cadastres et aux registres d'actifs mobiliers,** tout en étendant la couverture des bureaux de crédit publics et privés ou en en créant dans les économies où ils n'existent pas encore.
- **Renforcer la concurrence bancaire,** dans la mesure où le secteur bancaire reste fortement concentré et où les banques sont peu incitées à adapter leurs produits de financement et de prêt en fonction des besoins des PME. Une autre priorité devrait être aussi d'améliorer le cadre réglementaire et de promouvoir le développement de produits financiers alternatifs, tels que le crédit-bail, l'escompte ou l'affacturage.
- **Favoriser le développement de facilités financières alternatives,** y compris les réseaux de « business angels » pour les sociétés à fort potentiel de croissance, les fonds d'amorçage pour les entreprises innovantes et le financement par apport de fonds propres pour les PME mieux établies.
- **Améliorer les connaissances financières** des propriétaires et gérants de PME afin d'accroître la capacité des PME à évaluer efficacement leurs besoins et leurs options en matière de financement.

Dimension 7 : Aide aux PME pour qu'elles bénéficient des réseaux et partenariats Euro-MED

Cette dimension met l'accent sur le principe 7 du SBA : « Aider les PME à profiter davantage des potentialités du marché unique ». Elle analyse ce que font les économies MED pour promouvoir les partenariats et les réseaux d'entreprises dans la région euro-méditerranéenne.

Conclusions clés

- Depuis 2008, les progrès pour promouvoir les réseaux et partenariats d'entreprises Euro-MED ont été modestes. Toutes les économies MED comptent au moins un projet pilote pour promouvoir le développement de groupements d'entreprises et de réseaux, mais il n'y a pas de lien avec les initiatives Euro-MED sauf en Egypte, au Liban, en Israël, au Maroc et en Tunisie.
- Le Maroc et la Tunisie ont lancé des initiatives pertinentes pour promouvoir la coopération d'entreprises Euro-MED mais la durabilité et l'impact de ces initiatives devront faire l'objet d'un suivi et d'une évaluation.
- En Israël, l'accent est mis sur la promotion de projets et de partenariats coopératifs de R&D, tandis que l'Egypte possède plusieurs initiatives pour promouvoir des partenariats entre les entreprises égyptiennes et celles de l'UE.
- Le reste des économies MED ne possède pas d'initiatives spécifiques pour la promotion de réseaux et partenariats Euro-MED. Ces économies possèdent des programmes entièrement ou partiellement financés par les donateurs, visant au développement de groupements d'entreprises nationaux sans lien Euro-MED évident.

Actions prioritaires

- **Promouvoir les réseaux et partenariats d'entreprises intra-MED.** L'évaluation révèle que la plupart des mesures prises par les économies MED mettent l'accent sur la promotion de réseaux et partenariats avec les pays de l'UE, et qu'il n'existe qu'un nombre limité d'initiatives portant sur la coopération des entreprises intra-MED.
- **Soutenir les réseaux et les partenariats d'entreprises dans les activités clés.** L'évaluation montre que l'accent est nettement mis sur la promotion de réseaux et partenariats dans les domaines de la R&D et de la technologie, mais que peu d'intérêt est porté aux autres domaines. Sans nier l'importance des initiatives de promotion de la R&D et de la technologie, un soutien à la coopération d'entreprises Euro-MED dans d'autres activités économiques pourrait aussi s'avérer fructueux pour le développement des entreprises et la création d'emplois.
- **Mieux suivre et évaluer les initiatives de promotion des réseaux et partenariats.** Toutes les informations réunies sur les mesures dans ce domaine font état de mesures assez descriptives des objectifs et des tâches, mais il n'y a presque aucune preuve de l'efficacité des initiatives menées. Le suivi et l'évaluation des initiatives dans ces domaines, comme dans tous les autres domaines des politiques publiques, doivent donc être renforcés.

Dimension 8 : Compétences au sein des entreprises et innovation

Cette dimension s'appuie sur le principe 8 du SBA : « Promouvoir le renforcement des qualifications au sein des PME et l'innovation sous toutes ses formes ». Cette dimension examine tout d'abord la disponibilité des services de formation et de conseil pour les PME et la manière dont les économies MED évaluent la qualité des résultats de la formation et de l'apprentissage. Elle regarde ensuite si la politique de promotion de l'innovation est cohérente et stratégique en vue de soutenir la croissance des PME et évalue les outils des politiques publiques qui ont été mis en œuvre pour faciliter les transferts de technologie vers les PME.

Conclusions clés

En matière de compétences des entreprises

- Un certain progrès a été réalisé pour mettre en avant la promotion des compétences des PME. Néanmoins, un engagement accru et une plus grande responsabilité sont nécessaires de la part des gouvernements nationaux, de la communauté d'affaires et des prestataires de formation pour permettre une meilleure coordination nationale.
- La disponibilité des formations destinées aux PME s'est accrue, en particulier dans les domaines de l'internationalisation. Toutefois, il manque les données et les informations nécessaires pour pouvoir évaluer l'efficacité des initiatives en termes d'accès des PME, ainsi que la qualité et la pertinence de la formation offerte.
- Les données sur les besoins des PME en matière de compétences ne sont pas régulièrement réunies et analysées, ce qui empêche de fournir un soutien mieux adapté au développement des start-ups et des PME.

En matière d'innovation

- L'innovation a été identifiée dans l'évaluation 2008 comme un domaine relativement faible. Parmi toutes les économies MED, seul Israël possède une politique de l'innovation sophistiquée orientée vers le secteur des entreprises, tandis que l'Égypte et la Tunisie ont mis en place certains instruments politiques clés, tels que des centres technologiques et des parcs scientifiques/technologiques. Toutes les autres économies en étaient à un stade précoce de développement, les projets étant encore pour la plupart au stade du projet pilote.
- En 2013, les économies MED ont réalisé des progrès dans le domaine du soutien à l'innovation. Promouvoir les entreprises innovantes est désormais un objectif affiché de la politique en faveur des PME. Toutes les économies ont aujourd'hui une stratégie de promotion de l'innovation qui couvre les PME ou sont en train d'en élaborer une, à l'exception de l'AP et de l'Algérie.

Actions prioritaires

En matière de compétences des entreprises

- **Promouvoir le développement des compétences des PME** en tant qu'élément déterminant du programme de croissance et de compétitivité des pays dans le cadre d'une collaboration renforcée entre les gouvernements et les communautés

d'affaires. Les entreprises devraient idéalement jouer le rôle moteur dans cette collaboration.

- **Obtenir des données fiables et systématiques** sur les besoins indispensables des PME en matière de compétences, sur l'offre de formation proposée et sur son utilisation. Sans ces données il est difficile d'estimer l'impact de toute politique publique en la matière et de prendre les mesures nécessaires pour améliorer durablement la situation.
- **Développer des systèmes nationaux d'assurance-qualité pour la formation des entreprises**, et en particulier pour les entreprises cherchant à avoir une activité à l'international. Etablir des liens entre les nombreuses initiatives existantes au sein de chaque économie et les développer constitueraient un point de départ efficace.
- **Promouvoir la prise de conscience et la compréhension de l'intérêt mutuel qu'il y a à fournir une assistance aux petites entreprises**, par exemple en organisant un événement annuel tel qu'une plateforme pour le Partenariat Public-Privé.
- **Organiser des exercices de revue par les pairs Sud-Sud** pour analyser les bonnes pratiques, partager l'expertise, célébrer les succès et accélérer le processus de réforme. De telles initiatives pourraient être adoptées par les gouvernements dans le cadre de leur stratégie nationale de développement des compétences des entreprises.

En matière d'innovation

- **Bâtir un cadre complet de soutien à l'innovation dans les PME.** Les économies MED ont pris des mesures pour améliorer leur cadre politique de soutien à l'innovation et pour accroître la fourniture de services financiers et non financiers aux PME. Mais, à l'exception d'Israël, aucune des économies MED n'a développé de cadre véritablement solide de soutien à l'innovation, en particulier dans les PME.
- **Etablir un organe de coordination de l'innovation**, présidé par une haute autorité politique et soutenu par un secrétariat bien structuré. Cela garantirait la mise en œuvre effective de vastes échanges sur les politiques publiques dans ce domaine, la coordination avec les acteurs et la société civile, ainsi que leur consultation.
- **Suivre attentivement et évaluer les mesures existantes de promotion de l'innovation** afin d'estimer leur impact et de permettre l'établissement futur de priorités. Cela est particulièrement important dans les économies qui ont commencé à introduire des mesures stratégiques pour soutenir l'innovation dans les PME, par exemple l'Égypte, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie. Cela suppose d'améliorer la collecte des données et d'établir un suivi régulier.
- **Mieux informer les PME sur les services financiers et non-financiers** proposés par le gouvernement, les ONG, les associations et les organisations privées pour les sensibiliser à ces services et accroître leur participation. Cela pourrait se faire par le biais de la création d'une base de données en ligne, centralisée et interactive. Tous les prestataires publics et privés de services pourraient utiliser ce site web pour promouvoir leurs services, les mettre régulièrement à jour et vérifier les informations.
- **Soutenir la création et l'expansion des réseaux et groupements** pour l'introduction de nouveaux processus, produits et technologies, ainsi que pour l'accès

aux services commerciaux et financiers avancés et aux laboratoires techniques. Les réseaux nationaux et internationaux de recherche et développement et les programmes de coopération et de relations entre groupements d'entreprises doivent être clairement ciblés, afin de promouvoir le développement des connaissances et les retombées technologiques dans les PME.

Dimension 9 : Les PME dans une économie verte

Cette dimension met l'accent sur le principe 9 du SBA : « Permettre aux PME de transformer les défis environnementaux en opportunités ». Elle examine les actions des économies MED pour promouvoir l'innovation écologique et l'éco-efficacité dans leurs PME et le degré de connaissance de ces initiatives par les PME.

Conclusions clés

- Toutes les économies MED ont développé des documents stratégiques ou des lois pour promouvoir le développement durable, la croissance verte et une production plus propre. Cependant, le degré auquel ces documents font spécifiquement référence au secteur des PME varie considérablement selon les économies et dans plusieurs cas, leur application aux PME reste un défi clé.
- Inversement, l'intégration d'actions pour promouvoir l'innovation écologique et l'éco-efficacité dans les cadres de politiques publiques en faveur des PME reste rare.

Actions prioritaires

- **Inclure l'éco-efficacité et l'innovation écologique dans la politique publique pour les entreprises** (et en particulier dans les stratégies pour les PME) et associer ces deux concepts à des mesures et des cibles claires dans les plans d'action visant à rendre les PME plus soucieuses de l'environnement.
- **Faciliter l'accès des PME à l'information** sur la législation afférente existante et future, sur les outils disponibles pour améliorer la gestion environnementale, et sur les opportunités de financement pour les innovations et les bonnes pratiques vertes.
- **Soutenir la mise en œuvre de systèmes de gestion de l'environnement (SGE) efficaces.** Cela doit inclure la diffusion d'informations sur les SGE et les normes environnementales en vigueur, ainsi que, lorsque c'est pertinent, la fourniture d'incitations financières et fiscales pour les entreprises désireuses d'obtenir des certifications environnementales. Des dispositifs de partage des coûts, tels que les systèmes de bons ou le remboursement partiel des frais de conseil, pourraient s'avérer utiles. Enfin, les gouvernements pourraient faire des SGE une obligation au regard des règles régissant les marchés publics.

Dimension 10 : Internationalisation des PME

Cette dimension est basée sur le principe 10 du SBA : « Encourager et aider les PME à tirer parti de la croissance des marchés ». Elle analyse dans quelle mesure les économies MED mettent en œuvre une politique commerciale proactive et quels sont leurs efforts en termes de simplification des procédures pour le commerce extérieur.

Conclusions clés

Le commerce est un domaine complexe de l'action publique, qui a besoin de mesures cohérentes liant, entre autres, politique commerciale et simplification des procédures, la réduction des coûts de transaction et des activités de promotion des exportations.

- Depuis l'évaluation de 2008, les économies MED ont accompli des progrès en termes de promotion de l'accès aux marchés étrangers. Parmi les développements récents les plus importants figurent l'établissement au Maroc d'un Pacte national pour l'émergence industrielle, qui fixe les priorités et les objectifs en vue de promouvoir les exportations et la compétitivité et de mieux intégrer le pays à l'économie mondiale.
- L'Algérie, la Tunisie et l'AP ont aussi progressé grâce à la signature de nouveaux accords de coopération et de commerce, tandis que l'Égypte, Israël, le Maroc et la Tunisie ont accru la simplification de leurs procédures commerciales grâce à des moyens électroniques.
- Les gouvernements MED possèdent des agences de promotion des exportations et d'autres institutions spécialisées dans le commerce (telles que des garanties de crédit à l'exportation et des banques d'import-export) pour soutenir leurs exportateurs et mettre en œuvre leurs stratégies de promotion des exportations.
- Les agences de promotion des exportations les plus actives (Égypte, Israël et Tunisie) fournissent une vaste gamme de services aux exportateurs, y compris des services personnalisés de renseignement sur les marchés, d'études de marché et de recherche de partenaires commerciaux. Elles contribuent aussi à maintenir une présence sur l'ensemble des marchés d'exportations les plus importants par le biais de leurs bureaux commerciaux.

Actions prioritaires

- **Mettre à jour ou adopter des approches stratégiques de la promotion des exportations** en développant ou en mettant en œuvre des stratégies claires dans ce domaine.
- **Accroître les efforts de facilitation du commerce par l'intermédiaire des procédures électroniques et de guichets uniques virtuels.** Promouvoir une meilleure acceptation des formulaires et procédures électroniques chez les utilisateurs.
- **Les efforts menés pour promouvoir et faciliter le commerce n'ont pas encore donné de résultats.** Malgré l'existence d'un certain nombre d'accords de commerce et de coopération bilatéraux et régionaux, le commerce intra-régional reste limité : les exportations des économies MED sont surtout destinées aux pays en dehors de la région.

Notes

1. Pour l'OCDE, « AP » est une abréviation de Autorité palestinienne et renvoie, selon le contexte, soit aux territoires de la Bande de Gaza et de la Cisjordanie administrés par l'Autorité palestinienne, soit à l'Autorité palestinienne elle-même. Pour la Commission européenne et les institutions de l'UE ayant participé à la rédaction de ce rapport, « AP » signifie la Palestine et ses institutions. Cette dénomination ne doit pas être interprétée comme étant une reconnaissance de l'État de la Palestine et ne porte pas préjudice aux positions individuelles des États membres de l'UE sur cette question.
2. Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Le cadre politique, la méthodologie et le processus d'évaluation

Le Small Business Act pour l'Europe

Le Small Business Act pour l'Europe a été adopté en 2008 dans le but de mettre en place un cadre stratégique global pour les PME au sein de l'UE et ses Etats membres. Il vise à améliorer l'approche générale de l'entrepreneuriat, à ancrer le principe du « Think Small First » dans la prise de décision politique depuis les réglementations jusqu'au service public, et à promouvoir la croissance des PME en les aidant à s'attaquer aux problèmes qui entravent leur développement¹. Le terme « Act » dans le SBA est de nature symbolique (non juridique).

Le SBA s'applique à toutes les entreprises indépendantes de moins de 250 employés (99% de toutes les entreprises de l'UE). Il est structuré autour de dix principes qui guident la conception et la mise en œuvre des politiques publiques au niveau de l'UE et des différents pays. Ces principes sont :

1. Créer un environnement dans lequel les entrepreneurs et les entreprises familiales peuvent prospérer et où l'esprit d'entreprise est récompensé.
2. Faire en sorte que les entrepreneurs honnêtes (non frauduleux) qui ont dû déposer leur bilan bénéficient rapidement d'une seconde chance.
3. Définir les règles selon le principe « Think Small First ».
4. Assurer la réactivité des administrations aux besoins des PME.
5. Adapter les outils des pouvoirs publics aux besoins des PME : faciliter la participation des PME aux marchés publics et mieux exploiter les possibilités qui sont offertes aux PME en matière d'aides publiques.
6. Faciliter l'accès des PME au financement et mettre en place un environnement juridique et commercial favorisant la ponctualité des paiements lors des transactions commerciales.
7. Aider les PME à profiter davantage des potentialités du marché unique.
8. Promouvoir le renforcement des qualifications au sein des PME et l'innovation sous toutes ses formes.
9. Permettre aux PME de transformer les défis environnementaux en opportunités.
10. Encourager et aider les PME à tirer parti de la croissance des marchés.

Le SBA intègre des instruments précédents de politiques des entreprises et s'appuie plus particulièrement sur la Charte européenne pour les petites entreprises qui a été approuvée par l'UE en 2000. En utilisant le SBA, l'évaluation met à jour le cadre stratégique utilisé pour l'évaluation 2008 : la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise (voir encadré 1).

Encadré 1. L'évaluation 2008 des politiques en faveur des entreprises et la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise

La précédente évaluation (2007-08) de la région MED reposait sur un projet pilote consistant à évaluer le statut de la mise en application de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise en Algérie, dans l'AP, en Egypte, en Israël, en Jordanie, au Liban, au Maroc, dans la République arabe syrienne et en Tunisie.

La Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise a été adoptée par les ministres de l'industrie de l'Euro-MED en 2004. Depuis, cette charte a été un document clé qui a guidé les politiques publiques des gouvernements MED envers le secteur des entreprises privées. Parallèlement, elle constitue aussi une plateforme de coopération euro-méditerranéenne, la Charte ayant été élaborée dans le cadre du processus de coopération industrielle euro-méditerranéenne mené en relation avec le processus de Barcelone.* La Charte est structurée autour de 10 dimensions stratégiques et inclut plusieurs éléments de la Charte européenne pour les petites entreprises.

*Aujourd'hui l'Union pour la Méditerranée.

Source : Commission européenne, OCDE, ETF (2008), *Rapport sur la mise en œuvre de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise*, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.

L'Indice des politiques en faveur aux PME

L'Indice des politiques en faveur des PME est un outil destiné à aider les décideurs politiques à exploiter le plein potentiel des PME en tant que moteurs de la création d'emplois et de la croissance économique. L'indice couvre des domaines d'importance clé pour le développement des entreprises et il s'appuie sur un ensemble d'indicateurs stratégiques mesurant la performance des pays participants dans chacun de ces domaines. Il a pour objectifs principaux de :

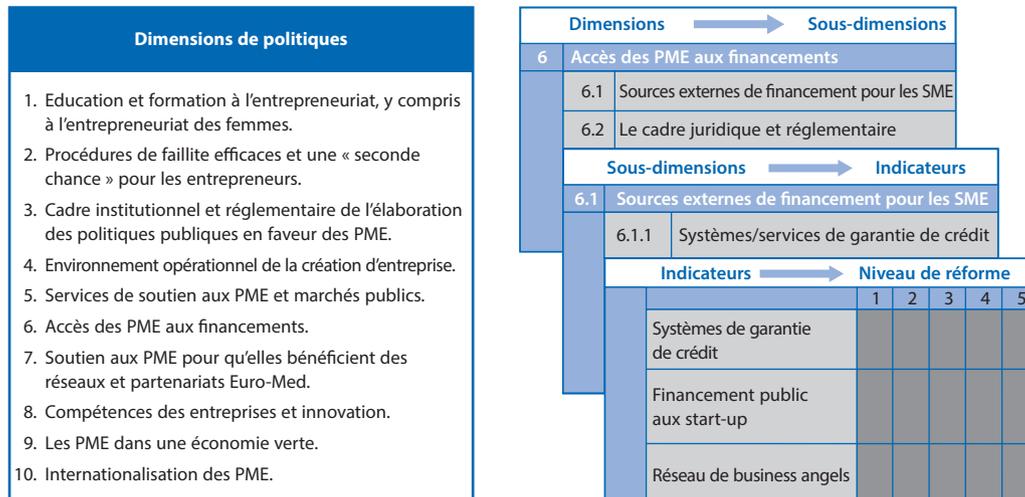
- Identifier les points forts et les points faibles dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques en vue de fournir une liste des réformes prioritaires à mener ;
- Analyser et débattre des thèmes clés en matière de politiques en faveur des PME, de leur élaboration et de leur mise en œuvre ;
- Faciliter le dialogue et la coordination des programmes entre décideurs politiques, organisations du secteur privé, ONG et autres acteurs ;
- Fournir un suivi et une aide à l'évaluation aux gouvernements et à la communauté des affaires. L'outil ne doit toutefois pas se substituer à une évaluation complète, approfondie et solide des politiques publiques et des mesures dans le domaine des PME.

L'Indice des politiques en faveur des PME vise à fournir une évaluation structurée et comparée des politiques publiques et des initiatives en faveur des PME en définissant la position d'un pays au regard d'un ensemble de dimensions clés pour les PME (par ex. l'accès au financement, les services de développement des entreprises, la simplification administrative, etc.). Pour faciliter les mesures, les dimensions sont elles-mêmes divisées en sous-dimensions (par ex. sources du financement, cadre juridique et réglementaire de l'accès

au financement, éducation financière) et en indicateurs stratégiques (dispositifs de garantie des crédits, réseaux de « business angels », dispositifs de micro-finance, etc.). Chaque indicateur (et par extension les sous-dimensions et les dimensions) utilise une échelle de 1 à 5 où 5 correspond globalement à une bonne pratique. La répartition des dimensions, sous-dimensions et indicateurs est présentée dans la figure 2.

Figure 2. L'Indice des politiques en faveur des PME, établi sur la base du Small Business Act pour l'Europe

Exemples de sous-dimensions et d'indicateurs



Les résultats sont agrégés au niveau de la dimension grâce à un système de moyennes pondérées, qui prend en considération l'importance de chaque indicateur dans l'élaboration ou la mise en œuvre des politiques publiques. En assignant des scores à des niveaux de mise en œuvre des politiques, l'indice transforme l'information qualitative en information numérique, ce qui facilite les comparaisons transnationales et permet le suivi systématique de l'évolution des politiques publiques.

Cette méthodologie facilite l'identification des points faibles et des points forts de l'élaboration des politiques publiques et des initiatives en faveur des PME. Cela permet de mieux cibler l'action gouvernementale et des acteurs concernés par les PME, d'allouer les ressources de manière plus efficiente et de dialoguer plus efficacement avec le secteur privé.

Les indicateurs et les critères de notation

Il existe deux types d'indicateurs : quantitatifs et qualitatifs. Les *indicateurs quantitatifs* donnent un score basé sur une valeur numérique spécifique. Par exemple, plusieurs indicateurs de la dimension 4 (environnement opérationnel de la création d'entreprises) sont basés sur des valeurs numériques telles que le nombre de jours nécessaires pour obtenir un certificat d'immatriculation de la société ou le nombre d'identifiants administratifs nécessaires dans ses relations avec l'administration publique.

Les *indicateurs qualitatifs* sont basés sur le niveau de développement de la politique publique dans un certain domaine et convertissent les informations qualitatives en valeurs

quantitatives afin de mesurer les progrès réalisés dans les réformes et la mise en œuvre. Les indicateurs qualitatifs sont *globalement* structurés de la manière suivante :

Niveau 1 : Aucune action (par exemple loi, institution, projet, initiative) n'est en place pour couvrir le domaine en question.

Niveau 2 : Il existe un projet d'action ou une action pilote et certains signes montrent que le gouvernement agit pour s'occuper du domaine en question.

Niveau 3 : Une action ou un cadre officiel est en place pour ce domaine spécifique de l'action publique.

Niveau 4 : Même chose que le niveau 3, plus des indications concrètes de la mise en œuvre effective du cadre stratégique dans la politique publique.

Niveau 5 : Même chose que le niveau 4, plus de nombreuses preuves de la mise en œuvre concrète et effective du cadre dans la politique publique. Ce niveau correspond globalement aux bonnes pratiques en matière de politique publique.

L'annexe A à ce rapport inclut la liste complète des indicateurs et les cinq niveaux utilisés dans la présente évaluation. Elle inclut aussi les résultats (scores) de chaque économie MED, ainsi qu'une description des critères de pondération.

L'Indice des politiques en faveur des PME est un outil flexible. Les indicateurs analytiques peuvent être structurés en fonction du cadre stratégique pris comme référence. Comme indiqué plus haut, le cadre stratégique pour la structuration des indicateurs de l'évaluation 2008 était la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise. Dans l'évaluation actuelle, les indicateurs de l'Indice des politiques publiques en faveur des PME sont dérivés des dix principes du « Small Business Act » pour l'Europe.

Outre la région MED, l'Indice des politiques en faveur des PME a été utilisé dans les Balkans occidentaux et en Turquie, en Europe de l'Est et en Asie centrale, ainsi que dans l'Association des Nations d'Asie du Sud-est.

Description du processus d'évaluation

L'évaluation a reposé sur un processus hautement collaboratif et consultatif impliquant les gouvernements et les institutions publiques, les organisations du secteur privé et la société civile des pays MED. Chacune des économies MED participantes a contribué à la collecte des données et informations sur les politiques en faveur des PME, sous la supervision d'un coordinateur national, avec la participation d'experts locaux indépendants, et en étroite concertation avec les organisations du secteur privé.

Le processus d'évaluation a été lancé en novembre 2012 en marge de l'Assemblée des PME de l'UE. Au cours de cette rencontre, les coordinateurs nationaux ont discuté et finalisé une « grille d'évaluation » comprenant tous les indicateurs subdivisés en cinq niveaux (voir l'annexe A). La grille d'évaluation a été validée en décembre 2012.

Un premier groupe de visites de pays a été mené en janvier et février 2013 par les organisations partenaires (OCDE, ETF et CE) pour présenter la méthodologie et le plan de travail de l'évaluation aux acteurs du gouvernement, du secteur privé et de la société civile de chaque pays MED. Ces présentations avaient pour objectif de faciliter le processus d'évaluation et d'engager les acteurs clés dans celle-ci. Les visites de pays ont aussi servi à interviewer et à identifier un certain nombre d'experts/organisations de recherche pouvant aider les organisations partenaires dans la réalisation d'une évaluation indépendante.

Les experts indépendants ont réuni les informations et les données nécessaires pour remplir la grille d'évaluation et ils ont fourni une évaluation initiale. Des informations ont aussi été réunies auprès du secteur privé et d'organisations gouvernementales pour pouvoir assigner des scores à chaque indicateur. En parallèle, les coordinateurs nationaux ont rempli la grille en collaboration avec les organisations gouvernementales concernées et en concertation avec le secteur privé. L'essentiel de ce processus a eu lieu entre mars et juin 2013, à la suite de quoi les organisations partenaires ont rassemblé les informations et les scores collectés par les consultants et les coordinateurs nationaux. Pour les dimensions 1 et 8.1, l'évaluation a été réalisée par les équipes locales ETF en collaboration avec leurs homologues dans chaque pays, notamment les agences gouvernementales, la communauté d'affaires et la société civile (il n'a été fait appel à aucun expert indépendant).

Des « réunions bilatérales » ont été organisées par les coordinateurs nationaux dans chaque économie MED en vue de comparer les évaluations indépendantes et gouvernementales et de discuter des grandes différences éventuelles et les clarifier. Ces réunions ont eu lieu courant mai-juin 2013. Les coordinateurs nationaux et les consultants indépendants ont réuni des éléments complémentaires lorsque cela s'est avéré nécessaire.

Les résultats préliminaires de l'évaluation ont été présentés et discutés par les organisations partenaires et l'ensemble des coordinateurs nationaux à Bruxelles en juin 2013. La réunion s'est tenue dans le cadre du Groupe de travail sur la coopération industrielle euro-méditerranéenne. Une réunion de coordination ultérieure a été organisée par l'OCDE en collaboration avec le Secrétariat de l'Union pour la Méditerranée, dans les locaux du Secrétariat à Barcelone en novembre 2013. Étaient présents les coordinateurs nationaux, les organisations partenaires et le Secrétariat de l'UPM. Cette réunion avait pour objectif de se mettre d'accord sur les scores finaux de l'évaluation, discuter des problèmes en suspens et tenir des réunions bilatérales avec chaque coordinateur national pour obtenir ses commentaires et ses observations sur la version préliminaire du rapport. Les participants à cette réunion se sont aussi penchés sur les questions relatives à la promotion de l'éducation financière dans la région MED, lors d'une séance thématique spéciale organisée par la Fédération des experts comptables méditerranéens.

Les conclusions et messages principaux de cette évaluation ont été présentés aux ministres et participants lors de la neuvième réunion ministérielle sur la coopération industrielle euro-méditerranéenne qui s'est tenue à Bruxelles en février 2014. Ce rapport est disponible en anglais et en français et sera largement diffusé et présenté dans les économies MED et dans d'autres forums régionaux Euro-MED.

Note

1. Le principe du « Think Small First » consiste à prendre en compte les besoins et les caractéristiques des PME lors de l'élaboration des législations. Il promeut aussi la simplification de l'environnement réglementaire (Commission européenne, 2008).

Bibliographie

Commission européenne (2008), « Think Small First » – Un « Small Business Act » pour l'Europe, Communication de la Commission au Conseil de l'Europe, au Parlement européen, au Conseil économique et social et à la Commission des régions, COM (2008) 394 final.

Commissions européennes, OCDE, ETF (2008), *Rapport sur la mise en oeuvre de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise*, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.

Aperçu de l'économie et des PME de la région Afrique du Nord et Moyen-Orient

Introduction

La région MED se compose d'un groupe de pays hétérogènes en termes de population, de territoire, de dotation en ressources et de stade de développement économique et institutionnel. La population jeune et de plus en plus formée de la région, ainsi que sa situation géographique stratégique au carrefour de l'Europe, de l'Afrique et de l'Asie, la dotent d'un fort potentiel économique et commercial.

Au cours des dernières décennies, les économies MED ont entrepris des réformes importantes pour ouvrir leur économie au commerce et aux investissements, promouvoir le rôle du secteur privé et stimuler la diversification économique. Cela a contribué à faire augmenter les taux de croissance économique à près de 5 % et les flux d'IDE de plus de 40 % pendant la première décennie du XXI^e siècle (FMI 2013a ; CNUCED 2013). De plus, la croissance économique a été moins affectée par la crise économique et financière globale de 2008 que dans d'autres régions.

Toutefois, l'augmentation des incertitudes économiques en lien avec les troubles politiques et économiques qui sont survenus depuis 2011 a entraîné un ralentissement économique réduisant de moitié la croissance du PIB, sauf en Israël, au Maroc et en Algérie (voir figure 3). Cela a nui à la création d'emplois, qui reste le principal défi de la région, en particulier pour les jeunes, lesquels représentent environ un tiers de la population régionale.

Si la région MED réussit à fournir des perspectives d'emploi à ses jeunes, elle en retirera une main-d'œuvre dynamique et un potentiel de croissance considérable. Echouer à concrétiser cette opportunité serait potentiellement dommageable pour la stabilité sociale et politique. En ce sens, le développement du secteur privé en général, et l'amélioration des politiques publiques en faveur des PME en particulier peuvent aider la région à avancer sur la voie d'un développement plus durable et plus inclusif.

Une région diversifiée confrontée à un défi commun : une croissance inclusive et la création d'emplois

La région MED possède une population totale de 185 millions d'habitants mais elle comprend plusieurs économies de petite taille, comme l'AP, Israël, la Jordanie et le Liban, dont la population est inférieure à 8 millions d'habitants. Avec plus de 80 millions d'habitants, l'Égypte est le seul gros pays, représentant 43 % de la population totale de la région. Les autres économies ont des populations comprises entre 10 millions (Tunisie) et 38 millions (Algérie). Géographiquement, la région s'étend sur 4 millions de kilomètres carrés, l'Algérie couvrant à elle seule 58 % du territoire total (tableau 1).

Tableau 1. **Population et territoire des économies MED, 2012 ou dernières données disponibles**

	Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	AP	Tunisie
Population (en mn)	38.5	80.7	7.9	6.3	4.4	32.5	4	10.8
Surface (km ²)	2 381 740	995 450	21 640	88 780	10 230	446 300	6 020	155 360

Source : Banque mondiale (2014), *Indicateurs de développement mondial*, Banque mondiale, Washington, DC.

La plupart des économies MED sont des revenus intermédiaires selon la classification de la Banque mondiale basée sur le revenu national brut (RNB). L'AP, l'Égypte et le Maroc sont des économies à revenus intermédiaires inférieurs avec un RNB par habitant de 4 085 USD maximum ; l'Algérie, la Jordanie, le Liban et la Tunisie sont considérées comme des économies à revenus intermédiaires supérieurs, avec un RNB par tête compris entre 4 086 USD et 12 625 USD (en 2012). Israël est le seul pays à revenus élevés de la région, avec un RNB par tête de 28 380 USD en 2011.

Tableau 2. **Principaux indicateurs macroéconomiques, 2013 ou dernières données disponibles**

	Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	AP	Tunisie
PIB (USD courants, en milliards)	215.7	262.0	272.7	34.1	43.5	104.8	9.8	48.4
PIB par habitant (USD courants)	5 668	3 113	34 651	5 207	10 708	3 190	2 489	4 431
Solde de la balance courante (% du PIB)	1.8	-2.6	2.3	-9.9	-16.7	-7.2	-28.9	-8.1
Besoin ou capacité nette de financement des administrations publiques (% du PIB)	-2.2	-14.7	-5.1	-10.5	-10.5	-5.5	S.O.	6.8
Inflation, prix à la consommation (hausse annuelle moyenne, %)	5.0	6.9	1.6	5.9	6.3	2.3	23.0	6.0
Investissements directs étrangers, entrées nettes (USD courants, millions)	1 484	2 797	10 414	1 403	3 787	2 836	S.O.	1 918
Dettes publiques brutes (% du PIB)	10.8	89.5	70.4	83.9	143.0	61.8	S.O.	45.5

Source : FMI (2013b), *Perspectives de l'économie mondiale 2013*, octobre, Washington, DC, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx ; et Banque mondiale (2014), *Indicateurs de développement mondial*, Banque mondiale, Washington, DC.

Le secteur des services joue un rôle important dans l'ensemble des économies MED, puisqu'il contribue à environ 60% du PIB en moyenne (Banque mondiale, 2014). En ce qui concerne l'industrie, les huit pays peuvent être répartis en trois groupes : le premier groupe est dominé par les ressources naturelles, le deuxième par les biens manufacturés et les industries légères à faible valeur ajoutée, et le troisième par une part importante des industries de haute technologie.

La plupart des économies MED n'ont pas l'abondance de ressources naturelles des autres économies du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord (MENA) – l'Algérie est le seul pays riche en pétrole et, par conséquent, le seul pays à faire partie du premier groupe, les combustibles minéraux et les produits pétroliers y représentant 97% du total des exportations. Le

deuxième groupe, correspondant à des économies plus diversifiées mais essentiellement actives dans des secteurs à faible valeur ajoutée, comprend la majorité des pays MED, en particulier l'AP, l'Égypte, la Jordanie, le Liban, le Maroc et la Tunisie. Certaines de ces économies ont des exportations non négligeables de pétrole et de gaz, notamment l'Égypte où ces dernières représentent 27.9% des exportations totales. Les biens manufacturés représentent 13.8% des exportations totales en moyenne dans ce deuxième groupe de pays, avec en tête les exportations de textiles et de papier. Les produits chimiques représentent en moyenne 16.2% des exportations, tandis que les produits alimentaires et d'animaux vivants comptent pour 10.9% du total. Les machines et les équipements de transport jouent des rôles notables au Liban et en Tunisie, où ils représentent respectivement 12.8% et 31.1% des exportations totales (Nations unies, 2014)¹.

Israël est la seule économie de la région à posséder une industrie de haute technologie bien développée : les exportations de haute technologie contribuent à proportion de 9.6% de son PIB (Banque mondiale, 2014). Les diamants sont toutefois son principal article d'exportation (représentant 30.6% du total des exportations), suivis par les produits chimiques, en particulier les produits pharmaceutiques et les équipements électriques et électroniques.

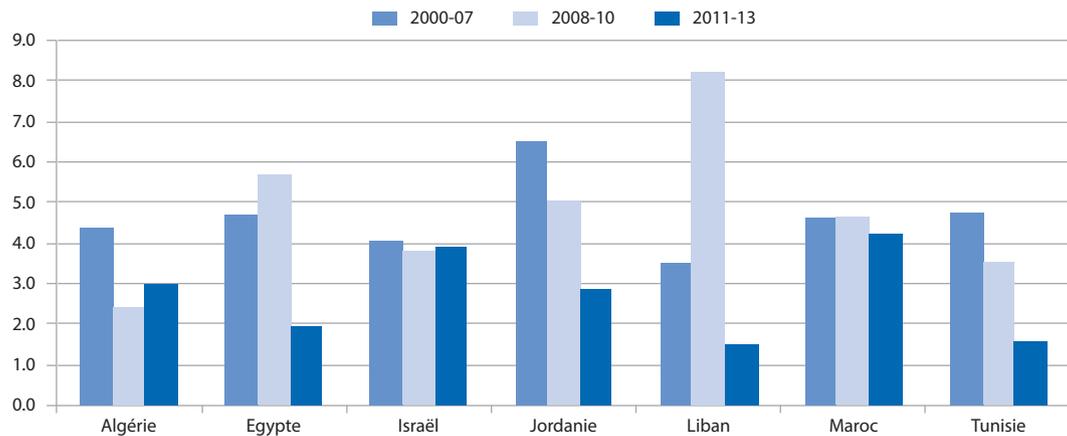
Au cours des cinq dernières années, la région MED a été exposée à une répétition de chocs externes et internes qui ont affecté à divers degrés le contexte macro-économique des différents pays. On peut citer notamment les importantes pressions inflationnistes, atteignant 7.7% en moyenne en 2008 et qui résultent pour partie de la forte hausse des prix des matières premières ; l'impact, quoique limité, de la crise financière mondiale qui a débuté en 2008 ; et, surtout, l'incertitude et les perturbations de l'activité économique causées par les importants changements sociaux et politiques qui sont survenus depuis 2011.

Initialement, les économies MED ont relativement bien su faire face à la crise financière mondiale de 2008, principalement du fait de leur exposition limitée aux produits financiers structurés et de leur intégration financière elle aussi limitée (Moriyana, 2010). Le PIB réel a progressé à un taux moyen d'environ 4.9% pour les sept années ayant précédé la crise économique mondiale et il a continué de croître à un taux de 4.2% entre 2008 et 2010, contre une moyenne mondiale de 2.5% pour cette même période (FMI, 2013a)². La région a toutefois été affectée par les retombées de la crise dans les économies avancées, et en particulier dans les économies européennes voisines, sous la forme de chocs de demande, de baisse brutale des IDE et d'un recul important des envois de fonds dans leurs pays³. En conséquence, l'Algérie et la Tunisie ont connu une décélération de la croissance moyenne de leur PIB de 2% et 1.3% respectivement dans la période 2008-10, en comparaison avec 2000-07.

Depuis 2011, le ralentissement économique s'est intensifié dans la région et le PIB a augmenté à un rythme de moitié inférieur à sa croissance dans la période précédant le début de la crise financière. Les économies égyptienne et tunisienne ont enregistré les effets négatifs liés à leurs processus de transition politique. La Jordanie et le Liban ont aussi connu des pressions économiques liées au conflit dans la République arabe syrienne. Le renforcement des risques politiques a pesé sur la confiance, faisant chuter la consommation et les investissements (FMI, 2013a). Les flux d'IDE ont continué de baisser jusqu'à atteindre une moyenne de 21 milliards USD en 2011 pour l'ensemble de la région MED, tandis que l'Égypte devait faire face au désinvestissement, autrement dit les investisseurs étrangers ont retiré davantage de capitaux de ce pays qu'ils n'en ont investi cette année-là (CNUCED, 2013). Pour contrer la crise, les gouvernements MED ont accru leurs dépenses publiques, ce qui a conduit à une forte hausse des déficits publics jusqu'à 7.6% en

2013 (FMI 2013a et 2013b). La dette publique s'est accrue, en particulier en Egypte, en Jordanie et au Liban. A court et à moyen terme, cependant, il pourrait y avoir un certain soulagement pour les finances publiques, à condition que les réductions des subventions à l'énergie et autres mesures annoncées par les gouvernements soient bien adoptées.

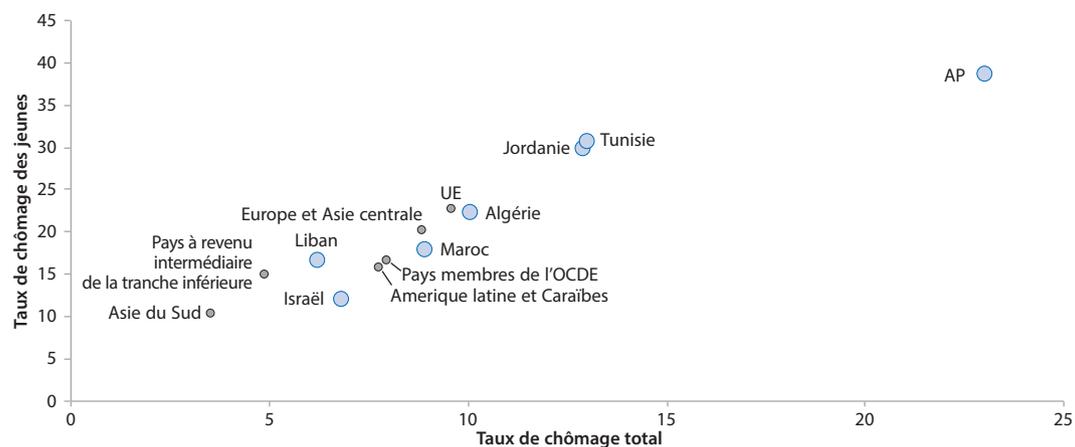
Figure 3. PIB en prix constants
Pourcentage d'évolution



Source : FMI (2013b), *Perspectives de l'économie mondiale 2013*, octobre, Washington, DC.

La création d'emplois est le problème le plus urgent de la région, laquelle possède l'un des plus forts taux de chômage dans le monde (figure 4). En Egypte, en Jordanie et en Tunisie, 13% de la main-d'œuvre est sans emploi, tandis qu'en Algérie et au Maroc, le taux avoisine les 10%. La situation est encore plus critique pour les jeunes : dans la majorité des économies MED, entre 15% et 35% des jeunes âgés de 15 à 24 ans sont sans travail, un facteur souvent mentionné comme étant l'une des principales causes des troubles sociaux et du mécontentement à l'égard du système politique.

Figure 4. Taux de chômage dans les économies Euro-MED, comparés à différentes régions
Pourcentage en 2013 ou dernières données disponibles



Source : FMI (2013b), *Perspectives de l'économie mondiale 2013*, octobre, Washington, DC, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx; et Banque mondiale (2014), *Indicateurs de développement mondial*, Banque mondiale, Washington, DC.

De plus, la forte baisse des entrées d'IDE décrites ci-dessus ne touche pas seulement le niveau des investissements mais aussi sa composition. Une étude récente de la Banque mondiale soutient que les événements politiques qui ont eu lieu dans certains pays MED ont déplacé les IDE vers des activités qui créent le moins d'emplois ou qui créent des emplois dans des secteurs non marchands, tout en décourageant les IDE dans les secteurs, non liés aux ressources naturelles, de la production et des services marchands (Banque mondiale, 2013a). Or ces derniers sont des secteurs cruciaux pour la croissance et la diversification des exportations et ils possèdent un fort potentiel en matière de création d'emplois.

Promouvoir les PME dans la région MED comme moteurs de l'emploi et de la croissance

Le rôle des PME dans la croissance économique et le développement est largement reconnu. Dans les pays à revenus élevés, les PME représentent environ 50 % du PIB et 60 % de l'emploi (Ayyagari et al., 2003). Dans les économies à revenus faibles et intermédiaires, ces proportions sont généralement plus faibles (bien qu'encore importantes) en raison de facteurs tels que la présence de secteurs informels importants, la prédominance des micro-entreprises (ayant le plus souvent moins de 10 employés) et l'existence de vastes secteurs publics.

Selon certaines indications, les PME jouent un grand rôle dans la création d'emplois dans tous les pays. Par exemple, Ayyagari et al. (2011) a constaté que les PME (de 250 employés ou moins) jouent un rôle important, générant 86 % des emplois dans 99 pays en développement étudiés. D'autres études indiquent toutefois que c'est l'âge de l'entreprise, et pas sa taille, qui compte pour la création d'emplois et que les start-ups et les jeunes sociétés sont les principaux moteurs des nouveaux emplois (par exemple, Stangler et Litan, 2009 ; Kane, 2010, ou encore Haltiwanger et al., 2010).

Les données sur les PME et leur rôle dans les économies MED sont très rares et généralement obsolètes, mais il existe des preuves du potentiel important des PME en matière de développement. Le nombre moyen de PME pour 1 000 habitants dans la région MED est de 23 (hors Tunisie pour laquelle aucune donnée n'était disponible), contre 45 dans les pays à hauts revenus de l'OCDE et 31 dans les pays en développement. De plus, la part des PME dans l'emploi formel est généralement plus faible que dans les pays en développement (33 %) et dans les pays à hauts revenus de l'OCDE (45 %), sauf dans l'AP, en Israël et en Tunisie (tableau 3). Cette situation s'explique en partie par la prévalence des micro-entreprises dans la population d'entreprises : les micro-entreprises (1-9 employés,

Tableau 3. Présentation générale des PME

	Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	Tunisie*	AP
PME pour 1 000 habitants	18.2	31.2	30.3	25.6	3.4	25.4	---	26.8
Emploi dans les PME (% du total)	13.9	31.2	57.8	31	12	21.6	59	82

Les définitions des PME varient entre les pays.

*Les données pour la Tunisie ne sont pas entièrement comparables avec les autres économies MED.

Sources : IFC (2014), *Indicateurs pays MPME*, Washington, DC, www.ifc.org/wps/wcm/connect/Industry_EXT_Content/IFC_External_Corporate_Site/Industries/Financial+Markets/msme+finance/sme+banking/msme-countryindicators ; République Tunisienne (2012), *Répertoire national des entreprises*, Institut national de la statistique www.ins.nat.tn/.

selon la définition) représentent 82 % de la population des PME, tandis qu'il n'y a que 5 % de moyennes entreprises. Les PME dans la région MED sont surtout actives dans le commerce, les services et l'industrie manufacturière. Le commerce est le secteur le plus important des micro-entreprises, tandis que les petites et moyennes entreprises dominent le secteur des services (IFC, 2011 et OCDE-IDRC, 2013).

La comptabilisation des entreprises dans le secteur informel est un problème additionnel. L'économie informelle joue un rôle majeur dans plusieurs économies MED. Par exemple au Maroc, en Egypte, au Liban et en Jordanie l'économie informelle représente 25 à 45 % du PIB selon les estimations du FMI (2011), avec des micro-entreprises opérant souvent de façon informelle ou partiellement informelle. Cela empêche donc une grande partie des entreprises de bénéficier des politiques publiques mises en place en leurs faveurs.

Le taux de création d'entreprises dans la région MED est faible : entre 2004 et 2009, en moyenne seulement 1.31 société à responsabilité limitée a été créée par an et pour 1 000 habitants en âge de travailler, contre une moyenne de 4.75 dans les pays de l'OCDE (Banque mondiale, 2012). Avec une création d'entreprises moyenne de 3.3, Israël est la seule économie qui se rapproche du taux des pays de l'OCDE.

De plus, une étude OCDE-IDRC de 2013 a trouvé qu'il y a dans la région MENA comparativement moins d'entreprises (formelles et informelles) aux stades précoces du cycle de vie de l'entreprise (entre quatre mois et cinq ans) que dans les phases « naissante » (moins de quatre mois) et « mature » (plus de cinq ans). La part des jeunes entreprises dans la région MENA est aussi inférieure à ce qu'elle est dans d'autres régions émergentes

Encadré 2. Définition des PME

Les PME sont généralement des entreprises qui sont de taille relativement petite en termes d'emplois, de chiffre d'affaires et de total des actifs. Malgré cette conception généralement partagée de ce que sont les PME, chaque pays a sa propre définition des catégories de taille d'entreprises. La manière dont les PME sont définies dépend du contexte économique, de la taille du pays et de l'importance économique attachée à un certain regroupement d'entreprises (OCDE, 2011). Dans l'UE, en particulier, la définition des PME repose sur trois critères : l'emploi, le chiffre d'affaires et le total du bilan (voir ci-dessous).

Catégorie d'entreprise	Nombre d'employés	Chiffre d'affaires	ou	Total du bilan
Moyenne	< 250	≤ 50 millions EUR		≤ 43 millions EUR
Petite	< 50	≤ 10 millions EUR		≤ 10 millions EUR
Micro	< 10	≤ 2 millions EUR		≤ 2 millions EUR

Les définitions du secteur des PME diffèrent selon les économies MED et il existe même plusieurs définitions propres à un pays particulier. Certaines définitions sont entièrement basées sur le chiffre d'affaires annuel, tandis que la plupart des définitions incluent le nombre d'employés. Selon la définition en vigueur dans leur pays respectif, les PME sont considérées comme des entreprises employant entre 10 et 250 personnes, et ayant un chiffre d'affaires d'environ EUR 20 millions. Certaines définitions se basent aussi sur le montant du capital enregistré. Dans le présent rapport, le terme PME désigne les micro-, petites et moyennes entreprises, ce qui inclut l'intégralité du secteur des petites entreprises tel que défini par la législation de chaque pays.

Source : Commission européenne (2003), « Recommandation 2003/361/CE de la Commission », *Journal officiel de l'Union européenne*, L 124, Bruxelles, 20 mai 2003, p. 36.

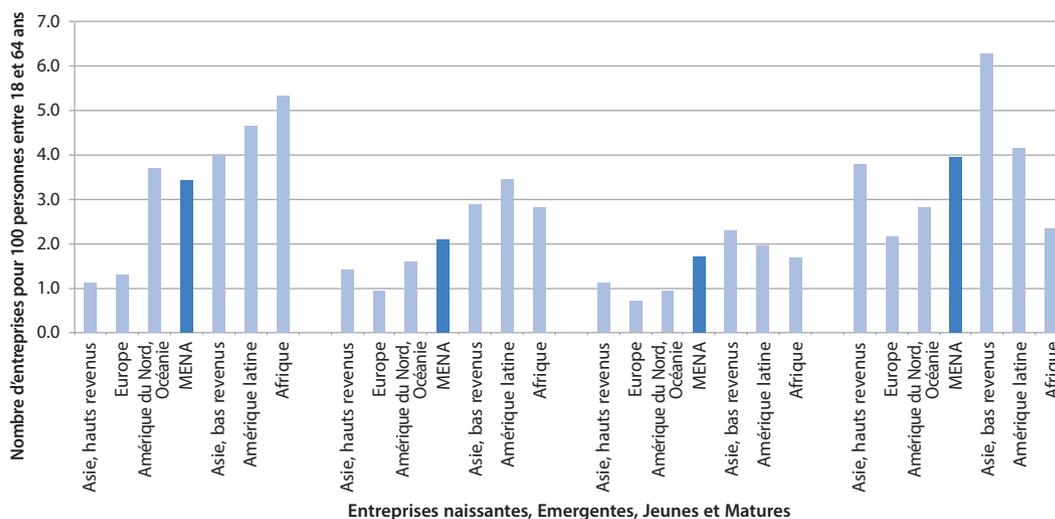
(figure 5). Ces données impliquent qu'il y a un taux de mortalité des entreprises comparativement plus élevé dans la région MENA qu'ailleurs, ce qui est d'autant plus important que, comme indiqué plus haut, les entreprises jeunes et en expansion jouent un rôle important dans la création d'emplois.

Le faible taux de création et de développement d'entreprises réduit aussi l'espace pour les entreprises à forte croissance dans la région⁴. L'importance de ces entreprises dans l'économie est toutefois cruciale, puisqu'elles contribuent à une proportion considérable des créations d'emplois (plus de 50 % selon certaines études), de la productivité, de l'innovation et de la croissance économique.

La plupart des PME de la région MED sont actives dans des secteurs à faible valeur ajoutée, comme le commerce de détail. Il existe plusieurs raisons pour lesquelles les chefs d'entreprise choisissent souvent de se concentrer principalement sur le commerce et les services, y compris les contraintes en matière de ressources, le manque de main-d'œuvre qualifiée, la forte aversion aux risques des chefs d'entreprise et leur capacité limitée à être compétitifs dans les industries productives (OCDE, 2012a). De plus, dans les secteurs très demandeurs en main-d'œuvre, les PME ont le potentiel de générer un nombre relativement plus grand d'emplois avec des exigences de fonds limitées. Ces facteurs peuvent faire du soutien aux PME une option attractive pour les gouvernements confrontés à une forte

Figure 5. La prévalence des entreprises dans la région MENA

Prévalence des entreprises par stade de leur cycle de vie



Note : **Entreprises naissantes** : enregistrent des bénéfices depuis moins de trois mois. **Émergentes** : bénéfiques depuis au moins quatre mois et moins de 2.5 ans. **Jeunes** : bénéfiques depuis plus de 2.5 ans et jusqu'à 5.5 années. **Matures** : bénéfiques depuis plus de 5.5 ans. **Asie, hauts revenus** : Corée; Hong Kong (Chine); Japon; Singapour et Taipei chinois. **Europe** : Allemagne; Autriche; Belgique; Bosnie et Herzégovine; Croatie; Danemark; Espagne; Finlande; France; Ex-République yougoslave de Macédoine; Grèce; Hongrie; Islande; Israël; Irlande; Italie; Kazakhstan; Lettonie; Norvège; Pays-Bas; Pologne; Portugal; République tchèque; Roumanie; Royaume-Uni; Russie; Serbie; Slovénie; Suède; Suisse et Turquie. **Amérique du Nord, Océanie** : Australie; Canada; États-Unis et Nouvelle-Zélande. **MENA** : Algérie; Égypte; Jordanie; Liban; Maroc; AP; Arabie saoudite; République arabe syrienne; Tunisie et Émirats arabes unis. **Asie, bas revenus** : Chine (République populaire de); Inde; Indonésie; Iran; Malaisie; Philippines et Thaïlande. **Amérique latine** : Argentine; Bolivie; Brésil; Chili; Colombie; Équateur; Jamaïque; Mexique; Pérou; République dominicaine; Uruguay et Venezuela. **Afrique** : Afrique du Sud; Angola et Ouganda. Données du Global Entrepreneurship Monitor.

Source : OCDE-IDRC (2013), *New Entrepreneurs and High Performance Enterprises in the Middle East and North Africa*, Editions OCDE, Paris.

pression due à l'augmentation du taux de chômage, et plus particulièrement du chômage des jeunes. Il est cependant important de souligner que la politique en faveur des PME est par essence une politique structurelle. Elle doit avoir pour principal objectif d'accroître l'efficacité et la productivité des micro-, des petites et des moyennes entreprises en corrigeant les problèmes structurels du marché et de coordination.

A la différence des entreprises plus grandes, les petites entreprises souffrent particulièrement des frictions du marché, telles que les coûts de transaction et les asymétries d'information, et elles dépendent donc fortement d'un climat des affaires propice (Beck et Demirguc-Kunt 2006). A cet égard, les PME de la région sont confrontées à plusieurs obstacles spécifiques qui limitent leur croissance et leur productivité. Selon les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, les plus gros obstacles pour les PME du secteur privé dans les économies MED sont l'instabilité politique, les pratiques du secteur informel, les taux d'imposition fiscale, l'accès au financement et la formation inadaptée de la main-d'œuvre (Banque mondiale, 2013b)⁵. La corruption est considérée comme l'un des principaux problèmes en Egypte, tandis que le Liban et l'AP se débattent avec la fourniture d'électricité. Globalement, une combinaison de réglementations pesantes, l'application incohérente de l'état de droit et un niveau de corruption généralisée ont tendance à décourager l'activité entrepreneuriale, réduire la concurrence et protéger les entreprises en place.

La concurrence intense de la part des entreprises informelles et la corruption entravent la performance des PME dûment enregistrées et leur contribution à l'économie. Des barrières d'entrée élevées et un marché du travail rigide sont reconnus dans la littérature comme deux moteurs des activités de l'économie informelle (Sharma, 2009). L'inadéquation des compétences et le manque d'apprentissage entrepreneurial limitent le potentiel de l'entrepreneuriat dans la région MED, comme indiqué dans le présent rapport.

Avec moins d'un tiers de femmes dans la population active, l'accès au marché du travail dans la région MED reste parmi les plus faibles du monde, bien que le niveau d'éducation des jeunes femmes n'ait cessé de s'accroître ces dernières années. Ce faible taux de participation des femmes limite la portée de l'activité entrepreneuriale dans la région. Un meilleur cadre stratégique, un soutien institutionnel et un dialogue public-privé sont autant d'éléments qui pourraient contribuer à créer un environnement propice à l'entrepreneuriat des femmes (OCDE, 2012b).

Les données sur l'accès au financement issues des enquêtes réalisées par la Banque mondiale auprès des entreprises montrent que seulement 20 % des PME de la région, à l'exclusion d'Israël, possèdent un prêt ou une ligne de crédit, un taux le plus faible dans le monde (Banque mondiale, 2013b). De plus, seulement 10 % des dépenses d'investissement des PME sont financées par un prêt bancaire, une proportion qui est uniquement supérieure à celle de la région d'Afrique sub-saharienne. Ce « déficit de financement » contraint fortement les entreprises de la région en limitant leurs fonds de roulement, causant des trous dans leurs cycles de flux de trésorerie, et en limitant leur expansion.

Conclusion

Comme dans d'autres pays, les PME de la région MED jouent un rôle important dans la croissance et la création d'emplois. Toutefois, les PME sont confrontées à plusieurs obstacles qui limitent leurs capacités et les empêchent de pleinement réaliser leur potentiel. En répondant à ces défis, les économies MED bénéficieront de PME plus compétitives et elles pourront mieux utiliser leur potentiel comme source importante de croissance et de

création d'emplois. Les politiques publiques qui viseront à mettre les PME sur un terrain d'égalité avec les autres entreprises grâce à la réforme réglementaire, la suppression des pesanteurs administratives et la mise à niveau de la technologie et des compétences des PME, amélioreront les conditions pour le plus grand nombre possible d'entreprises. Cela est particulièrement pertinent à la lumière des processus de transition en cours dans plusieurs pays MED, lesquels ont mis en lumière la nécessité d'inclure toutes les sphères de la société dans la croissance économique et le marché du travail pour des raisons de stabilité future et de développement durable.

Notes

1. Aucune donnée disponible pour l'AP.
2. Cette comparaison n'inclut pas le Liban du fait de la persistance de taux de croissance du PIB élevés en 2008-10 (8.2% en moyenne). Les données pour l'AP ne sont pas disponibles.
3. Les IDE ont baissé d'un total cumulé de 35 milliards USD en 2008 à 24 milliards USD en 2009 (CNUCED 2013). Les données pour l'AP ne sont pas disponibles.
4. Entreprises connaissant une croissance égale ou supérieure à 20% en termes d'emploi ou de chiffre d'affaires sur une période de trois années consécutives minimum, selon la définition OCDE-Eurostat.
5. Les données sur Israël et la Tunisie ne sont pas disponibles.

Bibliographie

- Ayyagari, M., Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. (2003), « Small and Medium Enterprises across the Globe : A New Database », *Document de travail de recherche sur les politiques* n° 3127, Banque mondiale, Washington, DC.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., Maksimovic, V. (2011), « Small vs. Young Firms across the World. Contribution to Employment, Job Creation, and Growth », *Document de travail de recherche sur les politiques* n° 5631, Banque mondiale, Washington, DC.
- Banque mondiale (2014), *Indicateurs du développement dans le monde*, World Data Bank, Washington, DC.
- Banque mondiale (2013a), *Base de données des enquêtes auprès des entreprises*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Banque mondiale (2013b), *World Bank Middle East and North Africa Economic Developments and Prospects, octobre 2013*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement / Banque mondiale, Washington, DC.

- Banque mondiale (2012), *Base de données des enquêtes auprès des entreprises*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Banque mondiale (2012), *Enquête auprès des entreprises*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. (2006), « Small and medium-size enterprises : Access to finance as a growth constraint », *Journal of Banking & Finance*, vol. 30 (2006), p. 2931–2943, Banque mondiale, Washington, DC.
- CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement) (2013), *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, UNCTADStat., Genève.
- Commission européenne (2003), « Recommandation 2003/361/CE de la Commission », *Journal officiel de l'Union européenne*, L 124, Bruxelles, 20 mai 2003, p. 36.
- FMI (Fonds Monétaire International) (2013a), *Base de données des Perspectives de l'économie mondiale Octobre 2013*, Fonds Monétaire International, Washington, DC.
- FMI (2013b), *Perspectives économiques régionales, Moyen-Orient et Asie centrale*, Fonds Monétaire International, Washington, DC.
- Haltiwanger, J. C., R. S. Jarmin et J. Miranda (2010), « Who Creates Jobs? Small Vs. Large Vs. Young », *NBER Working Paper Series*, août.
- IFC (2011), *Base de données des indicateurs pays MPME*, International Finance Corporation, Washington, DC.
- Kane, T. (2010) « The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction », *Kauffman Foundation Research Series : Firm Formation and Economic Growth*, juillet.
- Moriyama, K. (2010), *The Spillover Effects of the Global Crisis on Economic Activity in MENA Emerging Market Countries – An Analysis Using the Financial Stress Index*, Document de travail du FMI, Fonds monétaire international, Washington, DC.
- Nations Unies (2014), *Base de données UN Comtrade*, Division des statistiques des Nations Unies, New York.
- OCDE-IDRC (2013), *New Entrepreneurs and High Performance Enterprises in the Middle East and North Africa*, Editions OCDE, Paris. .
- OCDE (2012a), *SME Policy Index Eastern Partner Countries 2012, Progress in the Implementation of the Small Business Act for Europe*, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264178847-en>.
- OCDE (2012b), *Women in Business : Policies to Support Women's Entrepreneurship Development in the MENA Region*, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264179073-en>.
- République Tunisienne (2012), *Répertoire national des entreprises*, Institut national de la statistique www.ins.nat.tn/.
- Sharma, S. (2009), « Entry Regulation, Labor Laws and Informality », *Enterprise note n° 1*, Groupe de la Banque mondiale, Washington, DC.
- Stangler, D. et R. E. Litan (2009), *Where Will the Jobs Come From?* Ewing Marion Kauffman Foundation, Kansas City, Missouri.

Partie I

Résultats de l'évaluation par dimension du Small Business Act pour l'Europe

Chapitre 1

Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris la formation à l'entrepreneuriat féminin

Principe du SBA : Créer un environnement dans lequel les entrepreneurs et les entreprises familiales peuvent prospérer et où l'esprit d'entreprise est récompensé.

Ce chapitre examine comment les économies MED promeuvent l'entrepreneuriat par l'éducation et la formation. Cela inclut l'intérêt porté par l'enseignement supérieur à l'entrepreneuriat et la formation destinée aux femmes entrepreneurs, deux aspects qui n'étaient pas couverts par l'évaluation 2008. L'analyse souligne les progrès limités réalisés en matière de développement des politiques publiques dans ce domaine par rapport à l'évaluation 2008, en particulier dans la manière dont les systèmes éducatifs voient l'entrepreneuriat comme une compétence clé. Comme ce fut le cas dans l'exercice de 2008, l'évaluation a identifié d'excellents exemples de bonne pratique en matière d'apprentissage de l'entrepreneuriat, dont un grand nombre se situe en dehors du périmètre de l'éducation formelle et dans lesquels les organisations non gouvernementales sont des acteurs importants. Il faudrait en faire plus pour identifier et partager systématiquement les bonnes pratiques à l'intérieur des communautés de prestataires éducatifs et de la formation. Les bonnes pratiques devraient être un point de référence des décideurs politiques dans leur recherche de solutions faisables et financièrement abordables, adaptées à la situation culturelle et institutionnelle des pays concernés.

Les politiques publiques concernant les femmes entrepreneurs restent très largement inexistantes dans la région. Des efforts plus concertés des gouvernements, des milieux d'affaires et des sociétés civiles restent nécessaires pour garantir que l'entrepreneuriat des femmes obtienne enfin l'attention qu'il mérite dans les politiques publiques. Une meilleure formation et des services de mentorat plus développés sont également requis pour s'assurer que les femmes soient mieux placées pour contribuer à l'effort d'amélioration de la compétitivité mené plus globalement dans chaque économie.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Introduction

La réponse des gouvernements et du secteur privé à la récente crise économique mondiale a été de chercher des solutions pour rétablir la croissance économique et l'emploi. Une attention particulière a été portée au potentiel d'approches plus systématiques de la promotion de l'entrepreneuriat par l'éducation (Forum économique mondial, 2009). La Commission européenne, en particulier, a souligné l'importance de l'adoption par les systèmes éducatifs d'une approche plus concertée du développement des compétences entrepreneuriales (Commission européenne, 2012). Cette idée est transmise par le biais de son plan d'action « Entrepreneuriat » qui met l'accent sur le rôle de l'éducation dans la promotion de l'entrepreneuriat et son potentiel de retour sur investissement (Commission européenne, 2013). Le plan d'action souligne aussi à quel point les femmes représentent un vivier inexploité de potentiel entrepreneurial en Europe et comprend des mesures spécifiques pour développer le mentorat et la formation des femmes entrepreneurs.

Alors qu'une vague de réformes politiques a été lancée dans la région MED en 2010 en parallèle à la crise financière mondiale, le malaise économique, la pauvreté et le fort taux de chômage des jeunes dans la région ont été identifiés comme trois facteurs essentiels des troubles sociaux qui se produisent en même temps (Hoffman et Jamal, 2012). Les gouvernements de la région ont été encouragés à mettre davantage l'accent dans leurs politiques publiques sur l'apprentissage de l'entrepreneuriat (Forum économique mondial, 2010) et sur l'entrepreneuriat des femmes (OCDE, 2012) dans l'offre d'emplois, la croissance et la stabilité.

Ce chapitre examine les développements qui ont eu lieu dans la région MED en matière d'apprentissage de l'entrepreneuriat. Il fournit des recommandations sur la manière dont l'apprentissage de l'entrepreneuriat et la formation des femmes entrepreneurs pourraient être améliorés.

Cadre d'évaluation

L'évaluation s'est concentrée sur l'apprentissage continu de l'entrepreneuriat et la formation des femmes entrepreneurs. Aux fins de l'évaluation, l'apprentissage de l'entrepreneuriat s'entend comme « l'ensemble des formes d'éducation et de formation, formelles, informelles et non-formelles, qui contribuent à un esprit et un comportement entrepreneuriaux, avec ou sans objectif commercial »¹. Le groupe d'indicateurs utilisé pour l'évaluation de l'apprentissage de l'entrepreneuriat vise à aider les gouvernements, le secteur privé et les groupes d'intérêt civique à construire un écosystème de l'apprentissage de l'entrepreneuriat traitant de tous les niveaux d'éducation (du primaire au supérieur), y compris l'apprentissage non formel².

Un facteur essentiel de l'évaluation a été de savoir comment chaque économie MED promeut l'entrepreneuriat en tant que compétence clé (Union européenne, 2006). Cela va au-delà de la notion traditionnelle de l'entrepreneuriat comme phénomène relevant uniquement des affaires ou du commerce. La compétence clé en entrepreneuriat implique un ensemble de traits comportementaux et cognitifs (par ex. la créativité, la prise de risques, le travail en équipe) associés au caractère entrepreneurial. Le défi que les systèmes éducatifs doivent relever consiste à contribuer à développer ces traits de caractère par le biais d'un programme scolaire large, opposé à sa limitation à un sujet spécifique séparé tel que le commerce ou l'économie. Le nœud du problème est que la compétence clé de l'entrepreneuriat sera essentielle dans la préparation des générations futures à se comporter de manière plus entrepreneuriale, ce qui améliorera la productivité de leurs différents lieux de travail.

Le tableau 1.1 montre les sous-dimensions et les indicateurs individuels de cette dimension. La figure 1.1 montre les résultats de l'évaluation de 2013 et la figure 1.2 montre les résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

**Tableau 1.1. Cadre d'évaluation de la dimension 1 :
Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris la formation à l'entrepreneuriat féminin**

Principe du SBA : Créer un environnement dans lequel les entrepreneurs et les entreprises familiales peuvent prospérer et où l'esprit d'entreprise est récompensé

Sous-dimension 1.1 : Cadre politique de l'apprentissage de l'entrepreneuriat	Sous-dimension 1.2 : Enseignement secondaire	Sous-dimension 1.3 : Enseignement supérieur	Sous-dimension 1.4 : Formation pour femmes entrepreneurs
1.1.1. Cadre de la politique publique	1.2.1. Enseignement secondaire inférieur (CITE2)	1.3.1. Politique nationale de l'enseignement supérieur sur l'apprentissage de l'entrepreneuriat	1.4.1. L'entrepreneuriat des femmes
1.1.2. Echange des bonnes pratiques	1.2.2. Enseignement secondaire supérieur (CITE3)	1.3.2. Bonnes pratiques dans l'enseignement supérieur	
1.1.3. Apprentissage non formel de l'entrepreneuriat		1.3.3. Coopération de l'enseignement supérieur avec le monde des entreprises	

Une description détaillée de ces indicateurs est fournie en annexe A.

Comme en 2008, l'évaluation s'est d'abord intéressée aux politiques publiques de soutien à l'apprentissage continu de l'entrepreneuriat et a analysé plus précisément la promotion de l'entrepreneuriat dans l'enseignement secondaire inférieur et supérieur. Nouveauté de l'évaluation 2013, des indicateurs traitant spécifiquement de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur, y compris la coopération université-entreprises, ont été ajoutés. L'évaluation a ensuite examiné la manière dont l'entrepreneuriat est promu dans les cadres éducatifs non formels où des efforts considérables sont faits particulièrement par des organisations non gouvernementales et par des institutions situées en dehors du périmètre du système éducatif national (par exemple, les agences des petites entreprises). Un troisième pan de l'évaluation a porté sur les bonnes pratiques en matière d'apprentissage de l'entrepreneuriat. Enfin, autre nouveauté, l'évaluation a étudié la manière dont la formation pour femmes entrepreneurs est abordée par les différentes économies MED.

Analyse

Cette section présente les résultats globaux de l'évaluation pour la région MED. Les profils des différentes économies MED qui figurent dans la troisième partie de ce rapport incluent plus de détails sur l'apprentissage de l'entrepreneuriat et la formation des femmes entrepreneurs.

Dans certaines de ses conclusions clés, l'évaluation 2008 soulignait le sous-développement des politiques publiques de soutien à l'apprentissage entrepreneurial et le manque de compréhension du concept de l'entrepreneuriat comme compétence clé. L'évaluation recommandait que les acteurs clés (ministères, secteur privé et groupes d'intérêt civique concernés), et plus particulièrement les représentants clés des différentes parties du système

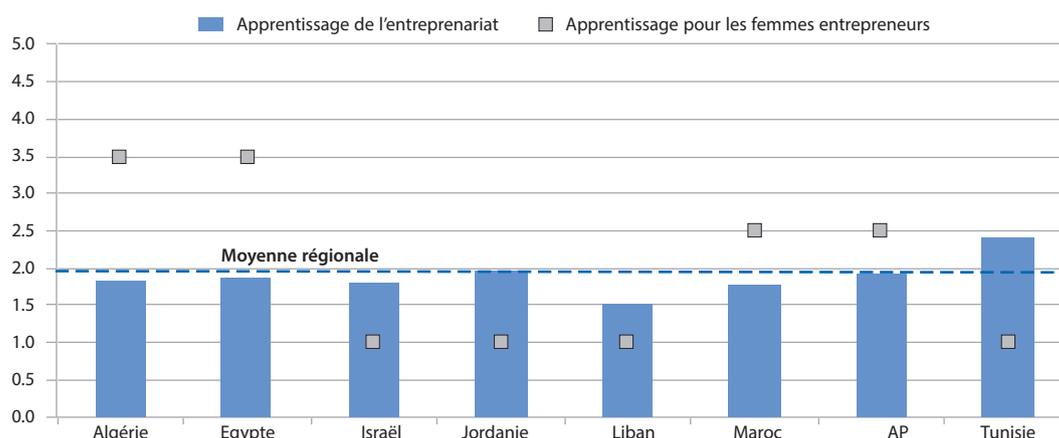
d'enseignement et de formation, travaillent en partenariat et élaborent une stratégie cohérente de l'apprentissage continu de l'entrepreneuriat. L'évaluation 2008 recommandait aussi que tous les pays prennent davantage conscience et comprennent mieux l'entrepreneuriat comme compétence clé, et qu'ils envisagent ses implications en matière de programmes scolaires, de formation des enseignants et de gouvernance scolaire.

Cadre politique de l'apprentissage de l'entrepreneuriat

Dans l'ensemble, il ressort de l'évaluation le problème principal suivant : pour la plupart des pays, un cadre politique concerté de promotion de l'apprentissage continu de l'entrepreneuriat reste un défi. Seul pays possédant un cadre législatif clair pour la promotion de l'entrepreneuriat dans son système éducatif, régi par un dispositif de consultation tripartite, la **Tunisie** continue de jouer un rôle de leader dans la région dans ce domaine (figure 1.1). La bonne performance de la Tunisie en ce qui concerne son cadre politique se reflète dans les autres indicateurs, ce qui souligne l'importance de la politique publique pour favoriser le développement d'un écosystème de l'apprentissage entrepreneurial.

Pour aller de l'avant en matière de politique d'apprentissage de l'entrepreneuriat, les ministères de l'éducation, y compris les ministères chargés de l'enseignement supérieur, devront faire preuve de leadership et d'initiative en matière de politique publique sur l'apprentissage de l'entrepreneuriat. Cela supposera de collaborer avec les autres acteurs publics, privés et civiques, dans le cadre d'un partenariat stratégique, pour établir les liens nécessaires qui sont essentiels pour l'établissement d'un système d'apprentissage de l'entrepreneuriat cohérent. Le paradigme du partenariat stratégique pourrait se doubler d'un dispositif de « partenariat interne » (Gribben, 2013). Ce dernier impliquera l'ensemble des agences clés au sein du cadre éducatif national (par exemple, les autorités chargées des programmes scolaires et des qualifications, les instances de formation des enseignants, la conférence des recteurs) qui collaboreront pour bâtir un cadre de fourniture d'un apprentissage de l'entrepreneuriat sur plusieurs niveaux de l'enseignement primaire à l'enseignement tertiaire. Les organisations bailleurs travaillant avec les différents piliers

Figure 1.1. Résultats 2013 pour la dimension 1 :
Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris la formation à l'entrepreneuriat féminin
Scores pondérés

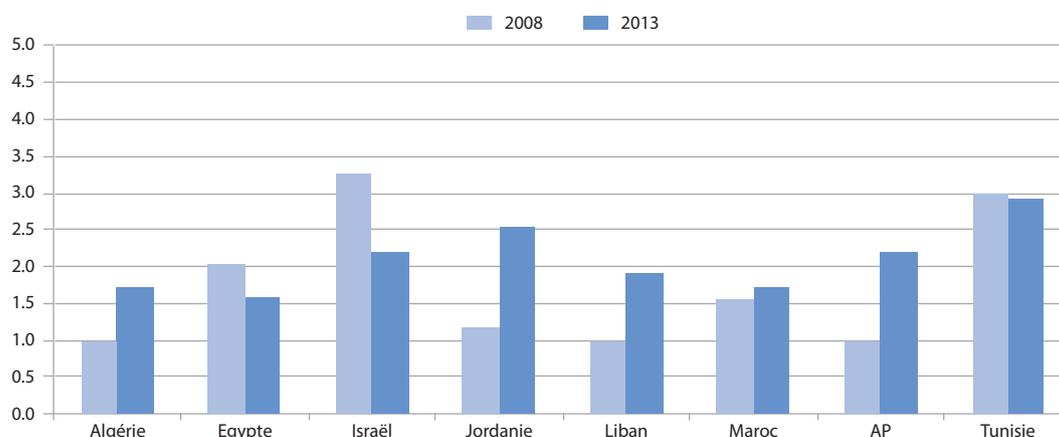


La figure 1.2 montre les résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Figure 1.2. Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 1 :
Education et formation à l'entrepreneuriat

Scores pondérés



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre utilisé en 2013. Cette remarque ne s'applique aux indicateurs sur l'enseignement supérieur et la formation des femmes entrepreneurs.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

du système éducatif de chaque pays pourraient avoir un impact considérable si elles coordonnaient leur soutien pour garantir l'établissement des interfaces nécessaires, en particulier en termes de programmes et de dispositifs d'évaluation.

Enseignement secondaire inférieur et supérieur

La promotion de l'entrepreneuriat dans l'enseignement secondaire inférieur et supérieur est analysée ensemble compte tenu des points communs entre les indicateurs de ces deux niveaux, en particulier en ce qui concerne l'entrepreneuriat comme compétence clé.

Depuis l'évolution 2008, les progrès en matière de promotion de l'entrepreneuriat dans l'enseignement secondaire inférieur ont globalement été modestes du fait principalement de la faible compréhension par les décideurs politiques du fait que l'entrepreneuriat est une compétence clé. Toutefois, la **Jordanie** et l'**AP** se distinguent par leur travail pour intégrer les composantes clés de l'entrepreneuriat comme compétence clé dans les programmes nationaux, tandis que les efforts menés par le **Liban** pour développer un programme pilote stratégique sur la compétence clé fournissent une bonne base pour la réforme plus globale des programmes.

Le développement de l'engagement des enseignants et de la formation à l'entrepreneuriat comme compétence clé sera déterminant dans tous les pays. Le défi est ici de s'assurer que l'ensemble des établissements d'enseignement secondaire inférieur sont bien engagés dans le mouvement pour développer les compétences de leurs personnels en mettant l'accent sur les programmes, la pédagogie et l'évaluation. Un plan de développement par étapes pourrait être envisagé avec mise en application graduelle dans l'ensemble du réseau scolaire dans un calendrier donné. Il sera aussi important d'aborder la question de l'entrepreneuriat dans la formation des enseignants avant leur entrée en poste. L'inclusion dans l'**AP** de l'entrepreneuriat dans la formation des enseignants avant leur entrée en poste constitue une bonne référence pour d'autres contextes de la formation des enseignants.

En ce qui concerne l'entrepreneuriat dans l'enseignement secondaire supérieur, les mêmes préoccupations relatives à son traitement comme compétence clé sont retrouvées. L'évaluation souligne de bons efforts menés pour promouvoir les compétences entrepreneuriales (par exemple, la planification d'entreprise, la gestion financière, la négociation de prêts) au niveau de l'enseignement secondaire supérieur. Mais, invariablement, ces développements concernent l'enseignement professionnel. La question est de savoir si et comment le savoir et l'expertise de la communauté de l'enseignement professionnel peuvent être exploités pour accroître la compréhension de la promotion de l'entrepreneuriat dans l'enseignement secondaire général, et pour développer les capacités permettant de mener cette promotion à bien.

Enseignement non formel

L'agenda de la formation continue a plusieurs implications, y compris la reconnaissance du fait que l'apprentissage non formel est une source d'importantes opportunités d'apprentissage et d'expérience. En outre, pour l'essentiel, l'apprentissage de l'entrepreneuriat est non formel, à savoir qu'il n'est pas soumis aux exigences de l'évaluation et de l'examen. Les prestataires non gouvernementaux et non statutaires de services d'éducation et de formation jouent un rôle important dans la promotion de l'apprentissage de l'entrepreneuriat dans tous les pays, bien que cet effort soit rarement pris en compte dans les développements du système éducatif formel. Il y a pourtant un avantage mutuel à ce que les éducateurs du secteur éducatif formel et ceux dispensant un apprentissage de l'entrepreneuriat dans un cadre non formel, notamment les entreprises, coopèrent pour partager leur expertise et maximiser la valeur des réseaux assurant une prise de conscience et une compréhension accrues de l'importance de l'apprentissage de l'entrepreneuriat pour la compétitivité économique et l'emploi.

Echange de bonnes pratiques

Depuis l'évaluation de 2008, la plupart des pays ont amélioré leur échange de bonnes pratiques. Ce point est considéré comme important car il contribue à l'efficacité de la conception et de la mise en œuvre de l'apprentissage de l'entrepreneuriat. Cependant ces échanges de bonnes pratiques sont loin d'être stratégiques. Le défi consiste donc à créer un cadre dans lequel les initiatives, une fois identifiées, peuvent être reproduites dans l'ensemble du système. Une approche plus structurée de l'identification des bonnes pratiques permettrait également de bénéficier d'améliorations qualitatives et de revues si importantes par les pairs, deux critères importants pour la durabilité et l'impact.

L'indicateur sur les bonnes pratiques a généré une foule d'exemples de réussite, ayant valeur d'apprentissage pour les décideurs politiques comme pour les praticiens. Un exemple venu du *Liban* en particulier souligne le potentiel des bonnes pratiques pour influencer la politique publique : un projet de développement des compétences clés y a fourni un cadre d'expérimentation pour les programmes et la formation des enseignants. D'autres exemples de bonne pratique incluent un effort collectif de la société civile et des autorités éducatives pour développer des collaborations, ou encore l'engagement de plusieurs bailleurs à soutenir conjointement des écoles pilotes.

Le réseau des établissements d'enseignement professionnel ORT en *Israël* se distingue par son approche structurée du partage entre enseignants de leurs programmes d'entrepreneuriat, de nouvelles approches pédagogiques et des techniques d'évaluation à l'échelle de l'ensemble du système scolaire. De même, la Fondation de la Reine Rania en *Jordanie* fournit un excellent cadre de soutien aux écoles, centres de formation et universités en vue de l'échange de leurs meilleurs travaux en matière d'entrepreneuriat. Le Prix de la Reine Rania de l'excellence dans l'enseignement valorise les écoles caractérisées par l'excellence de leur apprentissage entrepreneurial.

Tableau 1.2. **Résultats pour la dimension 1 :**
Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris la formation à l'entrepreneuriat féminin
 Scores pour les différents indicateurs

Indicateurs		AL	EG	IS	JO	LE	MO	PA	TU
1.1.1. Cadre politique	2013	2.0	1.5	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	3.0
	Changement depuis 2008	+1.0	0.0	-1.0	+1.0	+1.0	0.0	+1.0	0.0
1.1.2. Echange des bonnes pratiques	2013	2.0	2.0	4.0	4.0	2.0	2.0	2.0	4.0
	Changement depuis 2008	+1.0	-0.5	-1.0	+2.5	+1.0	+1.0	+1.0	+0.5
1.1.3. Apprentissage non formel	2013	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	2.0
	Changement depuis 2008	+0.5	-2.5	-3.5	+0.5	+0.5	0.0	+0.5	-0.5
1.2.1. Enseignement secondaire inférieur	2013	1.5	1.5	2.5	3.5	2.0	1.5	2.5	2.5
	Changement depuis 2008	+0.5	+0.5	0.0	+2.5	+1.0	0.0	+1.5	-0.5
1.2.2. Enseignement secondaire supérieur	2013	1.5	1.5	2.5	2.0	2.0	1.5	3.0	3.0
	Changement depuis 2008	+0.5	0.0	0.0	+0.5	+1.0	0.0	+2.0	0.0
1.3.1. Politique nationale de l'enseignement supérieur sur l'apprentissage de l'entrepreneuriat	2013	1.0	1.5	1.5	1.5	1.0	1.5	1.0	2.0
1.3.2. Bonne pratique dans l'enseignement supérieur	2013	2.0	2.5	2.5	2.0	1.0	2.5	2.0	2.0
1.3.3. Coopération de l'enseignement supérieur avec le monde des affaires	2013	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	2.5
1.4.1. Formation des femmes à l'entrepreneuriat	2013	3.5	3.5	1.0	1.0	1.0	2.5	2.5	1.0
Moyennes pondérées 2013*		1.8	1.9	1.8	2.0	1.5	1.8	1.9	2.4

* Hormis 1.4.1. Formation des femmes à l'entrepreneuriat.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Promouvoir l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur

Dans la plupart des économies MED, la politique relative à l'enseignement supérieur est traitée séparément de la politique de l'éducation. La question de la nécessité d'établir les liens nécessaires entre ces deux politiques a déjà été abordée.

Un principe important sous-tendant l'ensemble des trois indicateurs de l'évaluation en ce qui concerne l'enseignement supérieur (politique, bonne pratique et coopération université-entreprises) est que l'entrepreneuriat ne relève plus de la seule responsabilité des départements d'économie ou des écoles de commerce. Faire que l'ensemble des facultés et des départements des universités se préoccupe de l'entrepreneuriat est désormais considéré comme essentiel pour doter les diplômés et la communauté universitaire d'un potentiel commercial et pour participer au mouvement national de développement de la compétitivité

et de la croissance. Un aspect particulièrement intéressant pour les économies MED est le potentiel d'une promotion accrue de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur pour l'employabilité des diplômés.

L'évaluation souligne que l'entrepreneuriat reste très étranger aux développements de la politique de l'enseignement supérieur. A l'exception de la Tunisie, *toutes les économies* doivent encore adopter une position stratégique sur le développement de l'entrepreneuriat 'trans-campus'. En *Tunisie*, une circulaire ministérielle a rendu obligatoire l'enseignement de modules sur l'entrepreneuriat tout au long des trois années des programmes de licence, suivant une approche de consolidation progressive des connaissances et des aptitudes des étudiants jusqu'à leur diplôme.

Une partie de la difficulté réside dans la résistance générale de la communauté de l'enseignement supérieur aux prescriptions du gouvernement central et dans sa détermination à préserver l'indépendance de son statut. Le meilleur moyen de surmonter les réticences est le dialogue ouvert et l'engagement direct de l'enseignement supérieur dans le débat national sur des questions critiques comme la compétitivité économique, l'innovation et l'emploi.

Les universités les plus entrepreneuriales doivent adopter une position plus proactive pour promouvoir l'entrepreneuriat en influençant le débat politique. *L'Egypte* fournit un bon exemple d'opportunités dans ce domaine. Certes ce pays doit encore adopter une approche nationale 'trans-campus' de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur, mais une initiative du Conseil suprême des universités pour promouvoir l'employabilité des diplômés (STEP : Projet de formation des étudiants pour l'emploi) qui inclut les compétences entrepreneuriales, pourrait être exploitée pour générer le réflexe politique nécessaire demandé par les indicateurs. Globalement, de meilleurs résultats pourraient être obtenus par l'identification et la diffusion des bonnes pratiques. Cela nécessite un cadre

Encadré 1.1. Bonne pratique : Le Prix de la Reine Rania Al Abdullah de l'excellence dans l'enseignement

Décerné pour la première fois en 2005, le Prix de la Reine Rania Al Abdullah de l'excellence dans l'enseignement favorise l'innovation dans ce domaine. Ce prix accorde de la visibilité et une large diffusion aux récits de succès rencontrés par des enseignants dans leur travail. Les critères retenus pour l'attribution du prix définissent les principales caractéristiques d'un enseignant doté de l'esprit d'entreprise, notamment l'introduction de la créativité et de l'efficacité dans le processus d'enseignement et d'apprentissage, ainsi que l'instauration de partenariats avec les économies locales.

Les prix sont décernés sur une base compétitive et transparente. Les compétences éducatives des enseignants de tout le pays sont évaluées après soumission de leur dossier de candidature. Entre 2006 et 2012, le prix a aidé 45 enseignants reconnus à recevoir des bourses universitaires pour poursuivre des études supérieures. L'association qui administre les prix contribue aussi aux grands développements du système éducatif et à l'établissement de liens avec le secteur privé. Elle a établi des partenariats avec le ministère de l'Éducation et des entreprises des secteurs public et privé afin de mener à bien sa mission. Elle travaille actuellement avec 43 directions de l'éducation, plus de 800 superviseurs du ministère de l'Éducation, 3 500 principaux d'établissements et 73 000 enseignants de l'ensemble du Royaume.

Sources : Queen Rania Award for Educational Excellence Association (2014), Queen Rania Award Association website, www.queenraniaaward.org/ et www.facebook.com/QueenRaniaAward/info, consulté le 28 Mai 2014.

de coordination permettant aux universités de traiter directement avec le secteur privé. Les étudiants devraient aussi avoir suffisamment d'espace et de temps dans leur cursus pour développer leurs propres réseaux d'entrepreneuriat à l'échelle nationale, régionale et au-delà. Au **Maroc**, le Forum national pour l'entrepreneuriat universitaire et l'Organisation nationale étudiante pour l'innovation et l'entrepreneuriat sont de bons exemples de soutien au networking et à l'échange des bonnes pratiques.

La coopération université-entreprises reste sous-développée dans la région. Certes il existe de bons exemples de co-entreprises université-entreprise et les incubateurs basés en milieu universitaire donnent d'excellents résultats (l'expérience d'**Israël** est particulièrement bien développée dans les secteurs de haute technologie), mais seule la **Tunisie** fournit un cadre global de promotion de la coopération entre l'enseignement tertiaire et les entreprises. Cela est lié à la stratégie plus globale de ce pays de promotion de l'apprentissage de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur. La législation requiert de toutes les universités qu'elles possèdent un centre d'affaires facilitant la coopération université-entreprises.

Formation à l'entrepreneuriat des femmes

En termes de formation à l'entrepreneuriat des femmes, l'évaluation souligne la disponibilité dans l'ensemble des économies MED d'une gamme de mesures destinées à préparer les femmes à des carrières de chefs d'entreprise, y compris un soutien de suivi par le biais de services de mentorat et de conseils. Toutefois, le cadre politique traitant spécifiquement de l'entrepreneuriat des femmes reste faible, tandis que les structures de soutien manquent de coordination et de synergie. Le résultat est la présence et l'impact limités des femmes sur l'environnement des entreprises et les économies nationales.

L'**Algérie**, le **Maroc** et l'**AP** démontrent déjà le potentiel de développements plus stratégiques en matière de politiques de soutien aux femmes entrepreneurs grâce à leurs réseaux et structures qui jouent un rôle dans le dialogue et le lobbying sur les politiques publiques. Le Conseil national des femmes en **Egypte** constitue un bon exemple d'action politique coordonnée au niveau national, soutenue, au niveau des gouvernorats, par un réseau de centres d'affaires apportant une aide aux micro-entreprises. Une fois les politiques en place, le défi pour tous les pays est leur mise en application. Celle-ci nécessite que les femmes entrepreneurs aient accès à l'éducation, à la formation et au financement et que des objectifs soient fixés pour garantir une portée et une couverture nationales à ces politiques.

Un thème récurrent ressortant de l'évaluation dans tous les pays est l'importance que les femmes accordent aux réseaux informels et aux conseils, et plus particulièrement l'importance du mentorat. Ce point est considéré comme crucial à toutes les phases de la vie de l'entreprise (création, premières années, croissance) et dans la mesure où la confiance des femmes en elles-mêmes et leur efficacité constituent des facteurs déterminants de la décision d'une femme de créer et de développer une entreprise. Un bon exemple de ce service est fourni par l'organisation **marocaine** Mentorat et Networking des femmes – réseau de mentorat spécifiquement destiné aux femmes entrepreneurs, qui contribue aussi au débat national sur les politiques publiques dans ce domaine.

Pour améliorer ce domaine de la politique publique, un effort plus concerté est nécessaire de la part du gouvernement, des entreprises et des groupes d'intérêt civique afin de bâtir un environnement de soutien aux politiques publiques qui permette aux femmes de réaliser leur potentiel entrepreneurial. Cela suppose de renforcer la prise de conscience chez les enfants et les jeunes pour surmonter les contraintes culturelles auxquelles sont confrontées de nombreuses jeunes femmes en lien avec leurs intérêts et leur potentiel

entrepreneuriaux (Bekh, 2013). Il convient aussi d'envisager de développer un réseau régional de mentorat des femmes. Un tel réseau pourrait s'appuyer sur les connaissances et le savoir-faire du Réseau européen de mentors pour femmes entrepreneurs soutenu par la Commission européenne.

Encadré 1.2. Bonne pratique : L'entrepreneuriat des femmes dans l'AP : un partenariat pour le changement

Dans l'AP, à peine plus de 5% des entreprises sont détenues par des femmes. Pour améliorer l'entrepreneuriat des femmes, un pas en avant important a été franchi en 2013 grâce aux efforts déterminés d'un groupe de travail composé d'acteurs du gouvernement, de la société civile et de la communauté d'affaires. Ce groupe s'est fixé pour défi de surmonter les contraintes à l'entrepreneuriat des femmes en mettant l'accent sur trois points : *a)* améliorer la compréhension culturelle de la contribution des femmes à l'économie entrepreneuriale, *b)* trouver une solution au manque de formation destinée aux femmes entrepreneurs et *c)* améliorer leur accès au financement.

Le ministère de l'Economie nationale dirige ce groupe de travail et élabore actuellement une stratégie dont les piliers sont : *a)* la création d'un environnement propice; *b)* le renforcement de la prise de conscience de l'entrepreneuriat des femmes et du rôle des écoles pour générer l'évolution culturelle nécessaire afin d'améliorer la compréhension et l'acceptabilité des femmes entrepreneurs; *c)* le renforcement, par la formation et le mentorat, des compétences interpersonnelles et des capacités techniques des femmes pour qu'elles puissent créer leurs entreprises et les développer; et *d)* le développement des outils et des services aux entreprises, accompagnés d'un programme de sensibilisation efficace. Le soutien des bailleurs internationaux sera également recherché pour le suivi de cette stratégie.

Un réseau de femmes entrepreneurs complète ce partenariat. De grandes organisations, telles que le Forum des femmes d'affaires et l'université Birzeit sont en contact avec des réseaux similaires au niveau international permettant d'apprendre les uns des autres et d'alimenter le débat national sur les politiques publiques en connaissances et savoir-faire.

Sources : Palestine Economic Policy Research Institute-MAS (2014), Policies to Promote Female Entrepreneurship In the Palestinian Territory website, www.mas.ps/2012/node/113 ; consulté le 28 Mai 2014; Association of Organisations of Mediterranean Businesswomen (AFAEMME) (2014), Women Entrepreneurship Day – Ramallah webpage, afaemme.org/present/news/women-entrepreneurship-day-ramallah, consulté le 28 Mai 2014; et BiD Network (2014), Palestine webpage, www.bidnetwork.org/en/countries/palestine, consulté le 28 mai 2014.

Pour aller de l'avant

Ci-dessous sont présentées plusieurs mesures pour améliorer l'apprentissage de l'entrepreneuriat et la formation destinée aux femmes entrepreneurs.

- Le point principal consiste à renforcer la culture de l'entrepreneuriat. Dans ce but, il est essentiel d'établir un cadre complet et intégré de promotion de l'apprentissage continu de l'entrepreneuriat tout au long du système éducatif, du primaire à l'éducation tertiaire. Les gouvernements devraient établir une commission interministérielle pour l'apprentissage en faveur de l'entrepreneuriat qui devra inclure le secteur privé et la société civile. Les autorités éducatives devront jouer un rôle de leader en la matière. La formation des enseignants et les réseaux d'enseignants intéressés par la promotion de l'entrepreneuriat doivent être encouragés et soutenus.

- Chaque pays a mis en œuvre avec succès divers projets (essentiellement avec le soutien de bailleurs extérieurs) et a amélioré la mise en œuvre d'un apprentissage de l'entrepreneuriat. Il est important de consolider et de développer ces bonnes pratiques de manière systématique, et de les utiliser comme outil de référence pour informer et inspirer les politiques publiques. Un bon point de départ serait l'établissement d'une plateforme d'identification et d'échange des bonnes pratiques de qualité. Plusieurs universités ont investi dans le renforcement des compétences entrepreneuriales de leurs étudiants par le développement de programmes spécifiques et la formation des enseignants. La coopération avec les institutions d'enseignement supérieur sur le développement de l'entrepreneuriat et leurs liens avec les entreprises doit aussi être renforcée dans l'ensemble des départements et facultés universitaires (et pas seulement dans les départements de gestion et d'économie).
- Les initiatives pour soutenir les femmes entrepreneurs sont nombreuses mais les mesures politiques dans la plupart des pays restent faibles et les obstacles culturels à la création d'entreprises par les femmes restent un défi. Des efforts supplémentaires sont requis pour s'appuyer sur les bonnes pratiques existantes et améliorer la disponibilité des services de formation spécifiquement destinés aux femmes. Un réseau de femmes entrepreneurs de la Méditerranée du Sud pourrait être envisagé avec pour objectif de promouvoir l'apprentissage mutuel et la coopération entre pairs. Un réseau d'accréditation garantissant la qualité des services de mentorat pour femmes entrepreneurs apporterait de la valeur, de la visibilité et de la reconnaissance à l'entrepreneuriat des femmes dans la région.

Notes

1. Cette définition cadre a été adoptée à Genève d'un commun accord le 18 janvier 2012 par un groupe de travail international composé de l'ETF, de l'OMT, de l'UNESCO, l'UNEVOC et la GIZ. L'apprentissage non formel de l'entrepreneuriat renvoie à l'enseignement, la formation et autres formes de développement du savoir et des compétences entrepreneuriaux qui ne sont pas soumis à une évaluation formelle par le système éducatif.
2. L'apprentissage non formel de l'entrepreneuriat renvoie à l'enseignement, la formation et autres formes de développement du savoir et des compétences entrepreneuriaux qui ne sont pas soumis à une évaluation formelle par le système éducatif.

Bibliographie

- Association of Organisations of Mediterranean Businesswomen (AFAEMME) (2014), Women Entrepreneurship Day – Ramallah webpage, afaemme.org/present/news/women-entrepreneurship-day-ramallah, consulté le 28 Mai 2014.
- Bekh, O. (2013), « Training for women entrepreneurs ; an imperative for growth and jobs », *INFORM Policy Briefings*, numéro 14, Fondation européenne pour la formation (ETF), Turin, mars 2013.
- BiD Network (2014), Palestine webpage, www.bidnetwork.org/en/countries/palestine, consulté le 28 Mai 2014.
- Commission européenne (2013), *Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe. Entrepreneurship 2020 Action Plan*, Bruxelles, 9.1.2013 COM(2012) 795 final.
- Commission européenne (2012), *Rethinking Education : Investing in skills for better socio-economic outcomes*, Strasbourg, 20.11.2012 COM(2012) 669 final.
- Commission européenne, OCDE et ETF (2008), *Report on the Implementation of the Euro-Mediterranean Charter for Enterprise*, Office des publications de l'UE, Luxembourg.
- ETF (Fondation européenne pour la formation) (2011), *Union for the Mediterranean Regional Employability Review, The Challenge of Youth Unemployment in the Mediterranean*, Fondation européenne pour la formation, Turin.
- Forum économique mondial (2009), *Educating the Next Wave of Entrepreneurs : Unlocking Entrepreneurial Capabilities to Meet the Global Challenges of the 21st Century*, Forum économique mondial, Global Education Initiative, Genève, REF : 150409.
- Forum économique mondial (2010), « Global Education Initiative », *MENA Roundtable on Entrepreneurship Education*, Marrakech, Maroc, décembre 2010, REF : 091210.
- Gribben, A.A. (2013), « Entrepreneurial Learning : Keystone to an Entrepreneurial Future », *INFORM Policy Briefings*, numéro 16, Fondation européenne pour la formation (ETF), Turin, juin 2013.
- Hoffman, M. and A. Jamal (2012), « The Youth and the Arab Spring : Cohort Differences and Similarities », *Middle East Law and Governance*, vol. 4, 2012, p. 168-188.
- OCDE, *Women in Business : Policies to Support Women's Entrepreneurship Development in the MENA Region*, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264179073-en>.
- Palestine Economic Policy Research Institute-MAS (2014), Policies to Promote Female Entrepreneurship in the Palestinian Territory website, www.mas.ps/2012/node/113, consulté le 28 mai 2014.
- Queen Rania Award for Educational Excellence Association (2014), Queen Rania Award Association website, www.queenraniaaward.org/ et www.facebook.com/QueenRaniaAward/info, consulté le 28 mai 2014.
- Union européenne (2006), « Recommendations of the European Parliament and of the Council of 18th December 2006 on “Key Competences for Lifelong Learning” », *Journal officiel de l'Union européenne*, décembre 2006, L394, p.10-18.

Chapitre 2

Procédures de faillite efficaces et « deuxième chance » pour les entrepreneurs

**Principe du SBA : Faire en sorte que les entrepreneurs honnêtes
(non frauduleux) qui ont dû déposer leur bilan bénéficient rapidement
d'une deuxième chance**

Ce chapitre met l'accent sur l'existence et l'efficacité des cadres d'insolvabilité ainsi que sur la facilité avec laquelle les entrepreneurs déjà en faillite et honnêtes peuvent redémarrer une entreprise ou obtenir une seconde chance. Comme celle de 2008, l'évaluation montre que tous les économies MED ont en place des lois et des procédures pour faire face à l'insolvabilité et la faillite des entreprises de leurs pays. Cependant, il n'existe presque pas de données et d'informations sur la mise en œuvre de ces lois et procédures. Les résultats de l'évaluation indiquent que les économies MED ont besoin d'établir des mécanismes de suivi et d'évaluation de l'efficacité des lois et des procédures sur la faillite, de promouvoir leur mise en application et d'introduire le principe de la deuxième chance dans l'élaboration des politiques en faveur des PME.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Introduction

Des cadres de résolution de l'insolvabilité qui fonctionnent bien constituent un élément important pour l'allocation efficace des ressources, en fournissant des incitations à la réorganisation des sociétés viables mais connaissant des difficultés tout en liquidant à faible coût les entreprises non viables. Ils sont également importants pour trouver le juste équilibre entre les intérêts des différents acteurs d'une entreprise (créanciers, propriétaires, dirigeants, employés, clients et fournisseurs) et pour veiller à ce que les entrepreneurs et les créanciers puissent et veulent lancer de nouvelles entreprises et reprendre des risques (Cirmizi et al., 2011).

La défaillance d'une entreprise est une caractéristique intrinsèque de l'entrepreneuriat. De nombreux entrepreneurs et créateurs de sociétés ayant réussi ont des expériences antérieures de faillites et de difficultés financières. Ces expériences sont une source importante d'apprentissage et un élément essentiel dans la réussite des activités actuelles et futures. Cependant, de nombreuses normes juridiques et culturelles jugent l'échec d'une entreprise de manière négative, souvent à cause d'une impression de mauvaise gestion ou de fraude. Selon la Commission européenne (2011), seulement 50 % des entreprises survivent cinq ans après leur création. De toutes les fermetures d'entreprises, la faillite représente environ 15 % du total, et parmi celles-ci, seulement 4 % à 6 % sont des faillites frauduleuses.

En termes généraux, une procédure de faillite peut être divisée en quatre étapes consécutives entre le moment où l'entreprise commence à éprouver des problèmes financiers et celui où elle est finalement réorganisée ou liquidée (OCDE, 2006) :

- Dans une première étape, des *systèmes d'alerte précoce* doivent être en place pour identifier les entreprises en difficulté financière à un stade où une aide supplémentaire peut encore contribuer à éviter le dépôt de bilan. Les entrepreneurs agissent souvent trop tard et demandent de l'aide seulement quand il n'y a plus d'autres alternatives. Cela reflète en partie la peur de perdre le contrôle de leur entreprise. Solliciter une aide signifie admettre la défaite et remettre en question les capacités entrepreneuriales du propriétaire.
- Dans une deuxième étape, les *règlements à l'amiable* doivent être possibles comme alternative moins coûteuse et moins lourde à la faillite, en particulier pour les micro-entreprises. Une condition nécessaire, cependant, est que tous les créanciers acceptent que l'entreprise poursuive ses activités. Ils doivent être assurés que leurs droits seront garantis pendant tout le processus.
- Les *procédures judiciaires* sont la bonne option si aucune des étapes précédentes n'a réussi. Les créanciers et les débiteurs ont tous deux le droit de faire une demande de dépôt de bilan. Cela comprend la rédaction d'un plan de réorganisation et l'autorisation de la suppression d'une partie de la dette par le biais d'une décision de justice, ce qui conduit soit à la réorganisation et à la survie de la société soit à sa liquidation. Une fois lancée, une procédure de faillite doit être rapide et peu coûteuse de sorte qu'une proportion raisonnable des actifs puisse être sauvegardée et qu'un redémarrage potentiel ne soit pas trop retardé.
- Le *processus post-faillite*, y compris la liquidation, la libération de la faillite et de ses conséquences, doit être structuré de manière non-discriminatoire. Cela permet à l'entrepreneur de pouvoir redémarrer rapidement une activité. De longs remboursements de la dette, l'absence de libération ou le retrait non-automatique des registres de faillite, ainsi que les listes noires des organismes de notation de

crédit peuvent empêcher un entrepreneur d'accéder au financement dont il a besoin pour une seconde chance.

Ce chapitre évalue l'efficacité des procédures de faillite dans les économies MED et le degré auquel les lois, procédures, coûts et normes et attitudes culturelles relatifs à la faillite sont favorables à la résolution des défaillances d'entreprise et aux redémarrages d'activité. L'analyse des systèmes de détection précoces, des règlements à l'amiable et de la réorganisation des sociétés n'entrent pas dans le cadre de ce chapitre.

Cadre d'évaluation

Ce chapitre met l'accent sur l'existence et la mise en œuvre de lois et de procédures de faillite efficaces dans les économies MED. Il repose sur le principe 2 du « Small Business Act » pour l'Europe : « Faire en sorte que les entrepreneurs honnêtes (non frauduleux) qui ont dû déposer leur bilan bénéficient rapidement d'une deuxième chance ». L'expression « entrepreneurs honnêtes » désigne les chefs et créateurs d'entreprises qui ont connu des procédures de faillite non frauduleuse.

Ce chapitre analyse deux sous-dimensions : « Procédures de faillite » qui examine l'existence de lois et procédures pour les sociétés en difficultés financières, le redressement judiciaire et la faillite, ainsi que les différents indicateurs de *Doing Business* relatifs à la « résolution de l'insolvabilité ». La section sur la « deuxième chance » examine, quant à elle, l'existence d'initiatives visant à aider les entrepreneurs à prendre un nouveau départ, ainsi que les obstacles juridiques/réglementaires ou tout simplement *de facto* à l'accès de ces entrepreneurs au crédit, aux marchés publics et aux dispositifs de soutien. Le tableau 2.1 présente les indicateurs traités.

Les résultats de l'analyse de ce chapitre ne sont pas entièrement comparables à ceux de l'évaluation 2008 puisqu'ils incluent plusieurs nouveaux indicateurs (tous les indicateurs sur la deuxième chance et l'indicateur sur le taux de recouvrement de *Doing Business*). De plus, la structure de l'évaluation actuelle est différente de celle de 2008.

Tableau 2.1. **Cadre d'évaluation de la dimension 2 :
Des procédures de faillite efficaces et une deuxième chance pour les entrepreneurs**

Principe du SBA : Faire en sorte que les entrepreneurs honnêtes qui ont dû déposer leur bilan bénéficient rapidement d'une deuxième chance

Sous-dimension 2.1 : Procédures de faillite	Sous-dimension 2.2 : Deuxième chance
2.1.1. Lois et procédures sur les sociétés en difficultés financières, le redressement judiciaire et la faillite	2.2.1. Promouvoir des attitudes positives envers l'idée de donner un nouveau départ aux entrepreneurs
2.1.2. Durée de la procédure de faillite (<i>Doing Business</i>)	2.2.2. Libération de la faillite
2.1.3. Coût de la procédure de faillite (<i>Doing Business</i>)	2.2.3. Accès au crédit
2.1.4. Taux de recouvrement (<i>Doing Business</i>)	2.2.4. Discrimination contre les entrepreneurs qui redémarrent

Une description détaillée de ces indicateurs est incluse à l'Annexe A.

Figure 2.1. Résultats 2013 pour la dimension 2 :
Procédures de faillite efficaces et deuxième chance pour les entrepreneurs
Scores pondérés

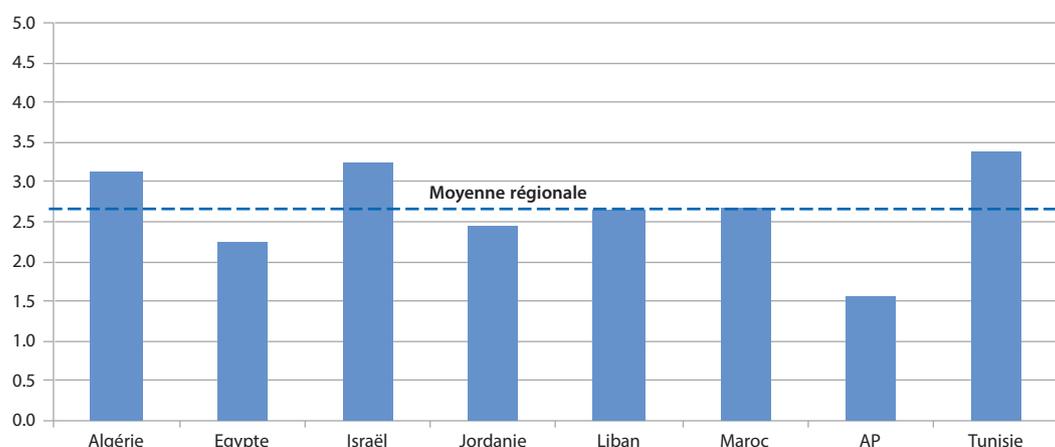


Figure 2.2 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

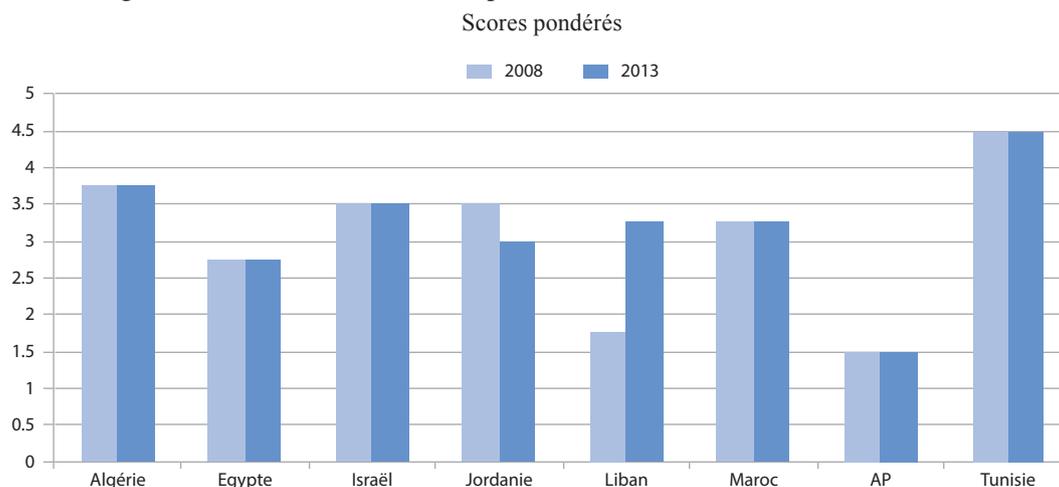
Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Tableau 2.2. Résultats pour la sous-dimension 2.1 : Procédures de faillite
Scores pour chaque indicateur

Indicateurs		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
2.1.1. Lois et procédures sur les entreprises en difficultés, le redressement judiciaire et la faillite	2013	3.0	3.5	4.0	3.0	3.0	3.0	2.0	4.0
	Changement depuis 2008	0.0	0.0	-1.0	-1.0	+1.5	0.0	0.0	0.0
2.1.2. Durée de la procédure de faillite	2013	4.0	2.0	5.0	4.0	4.0	5.0	1.0	5.0
	Changement depuis 2008	0.0	0.0	+2.0	+2.0	+2.0	0.0	0.0	0.0
2.1.3. Coût de la procédure de faillite	2013	5.0	2.0	1.0	2.0	3.0	2.0	1.0	5.0
	Changement depuis 2008	0.0	0.0	0.0	-2.0	+1.0	0.0	0.0	0.0
2.1.4. Taux de recouvrement	2013	3.0	1.0	4.0	2.0	2.0	2.0	1.0	3.0
Moyenne pondérée		3.5	2.2	3.7	2.7	2.8	2.8	1.3	4.0

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes et IFC, Banque mondiale (2013) site web *Doing Business*, www.doingbusiness.org, consulté le 11 novembre 2013.

Figure 2.2. Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 2 : Procédures de faillite



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013. Les indicateurs sur la deuxième chance ne sont pas concernés par ces modifications.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Analyse

Procédures de faillite

Le premier indicateur de cette sous-dimension analyse l'existence de lois et procédures sur la faillite et examine l'efficacité de leur mise en œuvre. Les autres indicateurs de cette sous-dimension sont directement tirés de l'édition 2014 de *Doing Business* et complètent les informations sur les lois et procédures sur la faillite en mettant davantage en lumière l'efficacité en matière de résolution de l'insolvabilité.

Comme en 2008, un examen des législations sur la faillite montre que des lois sur les entreprises en difficultés financières et sur la faillite existent dans toutes les économies. Toutefois, les données sur le degré de mise en œuvre sont très rares ou absentes, ce qui peut traduire une préférence pour les règlements à l'amiable mais aussi l'absence généralisée de systèmes pour assurer le suivi des cas d'insolvabilité et de leur issue.

En *Israël*, l'ordonnance sur la faillite de 1980 est appliquée depuis des décennies. Selon l'évaluation, les procédures de redressement et de faillite sont généralement transparentes et chaque citoyen peut lire les verdicts judiciaires sur le site web de gestion du tribunal concerné. De même, en *Tunisie*, la loi de 1995 sur la « restructuration des entreprises en difficultés économiques »¹ est clairement conforme aux normes internationales en la matière. Il est utile de noter que, selon certaines anecdotes réunies dans le cadre de l'évaluation indépendante, depuis le début du processus de transition politique en Tunisie, il y a eu une augmentation du nombre d'entreprises en difficultés économiques, ce qui peut refléter l'activité économique dans certains secteurs (tourisme et textiles).

La *loi égyptienne sur le commerce* de 1999 comprend des articles liés à la faillite des entreprises². L'évaluation indépendante rapporte les données de l'Agence centrale de la mobilisation publique et des statistiques (CAPMAS) sur le nombre de faillites déclarées, classées par activité économique. Le chiffre total présenté est de 242 en 2009, 212 en 2010 et seulement 4 en 2011, ce qui suggère une mise en application très faible de la loi et reflète peut-être le grand nombre d'entreprises opérant de manière informelle et le

nombre considérable de règlements à l'amiable. Pour améliorer la situation, le ministère de la Justice travaille aux côtés d'experts nationaux et internationaux à l'élaboration d'une nouvelle loi sur l'insolvabilité, basée sur l'adoption de plusieurs normes et principes pour les litiges relatifs à l'insolvabilité d'une entreprise. En novembre 2012, le gouvernement égyptien a aussi signé un accord avec l'International Finance Corporation (IFC) pour former des juges égyptiens à traiter les cas des restructurations d'entreprises en difficultés financières, et à utiliser des méthodes amiables pour résoudre les litiges causés par les faillites. De plus, le système de guichet unique du Fonds social de développement (SFD) sert de point de contact pour les contacts entre les entreprises en difficultés et les différentes agences gouvernementales concernées.

L'*Algérie*, la *Jordanie* et le *Maroc* possèdent aussi des lois stipulant les procédures de faillite mais ces pays manquent de données sur leur mise en œuvre. En Jordanie, le Code du commerce, le Code civil et le droit des entreprises régissent collectivement la faillite et l'insolvabilité, et un nouveau projet de loi sur la réorganisation, la faillite et la liquidation est actuellement en instance d'examen par le parlement. Cette nouvelle loi a pour objectif d'instituer un cadre juridique pour les sociétés en difficultés.

Les lois sur la faillite de l'*AP* et du *Liban* sont dépassées et il n'existe aucune preuve de leur mise en œuvre systématique, cohérente et efficace. Dans le cadre de son Initiative d'amélioration du climat des affaires (IBEL), le Liban procède actuellement à la révision de son cadre juridique régissant l'insolvabilité et à l'élaboration d'une loi moderne sur la faillite (qui fait actuellement partie du Code du commerce datant de 1942).

Vu le manque de données sur la mise en œuvre des lois sur la faillite dans les économies MED, les indicateurs *Doing Business* sur la résolution de l'insolvabilité peuvent s'avérer utiles, dans une certaine mesure, pour comprendre l'efficacité de ces lois et les principaux obstacles procéduriers et administratifs qui entravent les procédures de faillite (IFC-Banque mondiale, 2013). Les indicateurs analysés ici sont basés sur la collecte de données la plus récente effectuée pour *Doing Business*, qui a eu lieu en juin 2013 et dont les résultats ont été publiés en octobre de la même année. Ces indicateurs regardent plus particulièrement³ :

- La ***durée moyenne***, calculée en années civiles, de la procédure nécessaire pour fermer une entreprise. La durée mesurée par *Doing Business* commence avec la défaillance de l'entreprise et se termine avec le paiement d'une partie ou de la totalité de l'argent dû à la banque. Les éventuelles tactiques de retardement des différentes parties concernées, telles que le dépôt d'appels dilatoires ou des demandes d'extension des délais de paiement, sont prises en compte (IFC-Banque mondiale, 2013).
- Le ***coût de la procédure***, mesurée en pourcentage de la valeur de l'actif du débiteur. Le coût est calculé sur la base des réponses à un questionnaire et inclut les frais de justice et les prélèvements de l'Etat; les frais des administrateurs judiciaires, commissaires-priseurs, experts et avocats; ainsi que tous les autres frais et coûts (IFC-Banque mondiale, 2013)
- Conformément à la description fournie dans *Doing Business*, le ***taux de recouvrement*** est noté en cents pour chaque dollar récupéré par les créanciers grâce à la réorganisation, la liquidation ou les procédures de recouvrement de la dette (saisie) (IFC-Banque mondiale, 2013).

Il est important de souligner que, comme avec d'autres indicateurs *Doing Business*, ceux-ci sont très spécifiques afin de faciliter les comparaisons internationales. Entre autres

hypothèses, ils se concentrent sur le cas d'une société à responsabilité limitée détenue par un ressortissant du pays étudié, possédant des biens immobiliers dans la plus grande ville du pays et employant 201 personnes. Malgré le fait que ces hypothèses ne s'appliquent pas nécessairement à la majorité des PME des économies MED, ces indicateurs sont utiles pour juger approximativement de l'efficacité des lois et des procédures de faillite dans la région MED (voir le tableau 2.3).

Tableau 2.3. Indicateurs Doing business sur la résolution de l'insolvabilité

Pays	Classement*	Durée (années)	Coût (% de l'actif)	Taux de recouvrement (cents par dollar récupéré)
Algérie	60	2.5	7	41.7
Egypte	146	4.2	22	16.9
Israël	35	2	23	60.6
Jordanie	113	3	20	27.2
Liban	93	3	15	32.4
Maroc	69	1.8	18	38.3
A.P.	189	Aucune pratique	Aucune pratique	0
Tunisie	39	1.3	7	52

*Sur 189 économies.

Source : IFC, Banque mondiale (2013), *Doing Business* : www.doingbusiness.org, consulté le 11 novembre 2013.

Les indicateurs pour la **Tunisie** révèlent un système de traitement des faillites qui fonctionne bien. La durée moyenne de la procédure de faillite est de 1.3 an, soit la durée la plus faible de toutes les économies MED et une durée inférieure à la moyenne de l'OCDE qui est de 1.7 année. A seulement 7% de l'actif, le coût est aussi le plus bas (avec celui de l'Algérie) de la région MED, tout en étant encore une fois inférieur à la moyenne de 9% de l'OCDE. Les créanciers d'une entreprise tunisienne insolvable peuvent s'attendre à récupérer 52 cents par dollar, un chiffre qui est en dessous de la moyenne de l'OCDE (70.6 cents) mais bien au-dessus de toutes les économies MED, à l'exception d'Israël.

Les résultats d'**Israël** sont eux aussi positifs, en particulier en termes de « durée de la procédure de faillite » qui est désormais de deux ans, une réduction de moitié par rapport à 2008. Toutefois le coût de la procédure de faillite dans ce pays s'élève à 23% de l'actif de l'entreprise, le taux le plus élevé des économies MED. L'**Algérie** et le **Maroc** font preuve d'une bonne performance, bien qu'il n'y ait eu aucun progrès depuis 2008. L'**AP** est notée comme n'ayant « aucune pratique » (selon la terminologie *Doing Business*) dans la mesure où elle n'a enregistré aucun cas de réorganisation, liquidation, placement sous administration judiciaire ou saisie au cours des cinq dernières années.

Ces résultats montrent qu'il existe une diversité des procédures de faillite, toutes les économies MED ayant des lois sur les sociétés en difficultés financières et sur la faillite, mais connaissant des niveaux différents d'efficacité et de mise en œuvre (lorsqu'on utilise comme indicateur supplétif les indicateurs de résolution de l'insolvabilité).

Promouvoir le principe de la deuxième chance pour les entrepreneurs prenant un nouveau départ

La création d'entreprise et la sortie d'entreprise constituent des caractéristiques intrinsèques du dynamisme économique. Les start-ups et les jeunes entreprises sont d'importants contributeurs à la création d'emplois, l'innovation et la croissance de la productivité grâce à l'introduction de nouveaux produits, processus et modèles d'affaires (OCDE-CRDI, 2013). Mais de nouvelles et jeunes entreprises sont aussi les plus susceptibles de disparaître, surtout pendant les premières années de leur existence. Une étude menée par Stangler et Litan (2009) a révélé que seulement la moitié des start-ups survivent à leur cinquième année et environ un tiers d'entre elles ferment peu de temps après leur deuxième année d'exploitation.

Les données réunies révèlent aussi d'autres facteurs souvent liés à la probabilité de défaillance de l'entreprise. Les données de l'OCDE montrent que « les cessations d'entreprises » sont plus élevées dans le secteur des services que dans l'industrie; que les très petites entreprises, possédant un à quatre employés, ont les taux d'échec les plus élevés; et que les sorties d'entreprise ont augmenté après 2007 en raison de la crise économique mondiale (OCDE, 2013). Pourtant, malgré le fait que la défaillance d'entreprise est rarement liée à la faillite frauduleuse, le grand public ne fait pas souvent la distinction entre l'échec non frauduleux et la fraude (Commission européenne, 2011).

La stigmatisation de la faillite pour les entreprises et les particuliers dissuade les entrepreneurs et les chefs d'entreprise de prendre des risques et d'innover. Selon *Doing Business*, cette stigmatisation est particulièrement forte dans la région (plus large) Moyen-Orient et Afrique du Nord, où les économies ont des systèmes de restructuration et de liquidation plus faibles.

Cette section met l'accent sur l'existence de mesures ou initiatives visant à rendre la société et les entrepreneurs conscients que des entrepreneurs honnêtes qui ont fait faillite doivent avoir une deuxième chance. Celles-ci pourraient inclure la formation sur la création d'une nouvelle entreprise, et des séminaires sur la motivation et sur le thème « convertir une erreur en avantage »⁴. Cette section analyse aussi des exemples sur des pratiques de libération de la faillite, l'accès au crédit et les obstacles administratifs à l'accès aux marchés publics et aux services de soutien pour les entrepreneurs honnêtes.

L'ensemble d'indicateurs utilisé dans cette section a été appliqué aux économies MED pour la première fois et ne peut donc pas faire l'objet d'une comparaison avec l'évaluation 2008.

Tableau 2.4. **Résultats pour la sous-dimension 2.2 : Deuxième chance**
Scores pour les indicateurs individuels

	ALG	EGY	ISR	JOR	LIB	MAR	AP	TUN
2.2.1. Promouvoir une attitude positive envers l'idée de donner aux entrepreneurs un nouveau départ	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
2.2.2. Libération de la faillite	2.5	2.5	2.5	2.0	2.0	2.5	2.0	2.5
2.2.3. Accès au crédit	2.0	2.0	2.0	1.0	2.0	2.0	1.0	1.0
2.2.4. Discrimination contre les entrepreneurs qui redémarrent une activité	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
Moyenne pondérée	2.4	2.4	2.4	2.0	2.3	2.4	2.0	2.1

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Aucune économie MED ne met en œuvre de campagnes d'information spécifiques pour diffuser le concept de la deuxième chance et aucune donnée n'indique l'existence de dispositifs de formation ciblant les entrepreneurs se remettant d'un échec pour leur offrir un nouveau départ. Cela n'est guère surprenant compte tenu du fait que les mesures visant à promouvoir la deuxième chance sont relativement nouvelles, y compris dans les pays de l'UE. De plus, les évaluations menées récemment dans les Balkans occidentaux, en Turquie et dans les pays orientaux partenaires indiquent aussi l'absence de telles mesures dans ces régions.

Il est utile de mentionner que le Centre de modernisation industrielle de l'*Egypte* offre aux usines en difficulté un soutien sous la forme d'informations et de services, y compris une assistance technique, une formation, la coordination de leurs démarches auprès des banques et des institutions financières. Ces aides sont conformes à celles fournies par certains pays de l'UE, telles que l'initiative « Surmonter les difficultés – ensemble de services pour sécuriser les entreprises » proposée en Autriche ou « Assistance en matière d'insolvabilité et pour la restructuration de la dette » aux Pays-Bas (voir encadré 2.1). Cette initiative égyptienne n'aborde toutefois pas la question de la diffusion d'informations sur la deuxième chance ni les mesures de soutien aux entrepreneurs ayant échoué par le passé mais souhaitant créer une nouvelle entreprise.

Encadré 2.1. Promouvoir une deuxième chance pour les entrepreneurs prenant un nouveau départ

La deuxième chance est une nouvelle ligne d'intervention politique qui n'existe que dans quelques pays ayant des initiatives spécifiques de soutien aux entrepreneurs prenant un nouveau départ. L'évaluation montre qu'aucune économie MED ne possède de mesures spécifiques dans ce domaine. Plusieurs pays de l'UE possèdent des initiatives pouvant s'avérer utiles comme sources d'inspiration pour les économies MED.

Exemples de bonnes pratiques dans des pays de l'UE, la Commission européenne met en avant les programmes suivants :

- En vertu de la *loi belge sur l'insolvabilité*, les particuliers (et pas les entreprises) qui ont fait faillite en raison de facteurs en dehors de leur volonté ne sont pas considérés comme coupables. Le tribunal peut libérer le propriétaire de l'entreprise en faillite et son conjoint de toutes les dettes restantes. Dans certains cas, cette libération s'applique aussi aux garants de l'entreprise.
- Le gouvernement *danois* met actuellement en place un *système de détection précoce* offrant des conseils pratiques pour aider les entreprises potentiellement bénéficiaires mais allant vers l'insolvabilité du fait de problèmes temporaires.
- L'*Allemagne* offre un portail pour start-ups (*existenzgruender*) contenant des informations sur le redémarrage d'une entreprise, un forum où les experts donnent des conseils sur l'insolvabilité/les dettes, et un outil de détection précoce.
- Les *centres de prévention de la faillite en France* fournissent gratuitement des conseils aux entreprises en difficulté. Les autorités françaises chargées de la TVA incluent des références aux centres de conseil dans leurs lettres de rappel pour non-paiement de la TVA. Les propriétaires d'entreprises ayant des problèmes de liquidité peuvent obtenir un nouveau contrat d'assurance couvrant les frais (frais de conseil juridique et du médiateur) de règlement des dettes à un stade précoce.

Encadré 2.1. Promouvoir une deuxième chance pour les entrepreneurs prenant un nouveau départ (suite)

- Le **Royaume-Uni** aide les entreprises à redémarrer une activité après une faillite grâce à des mesures telles que la libération en un an ou la levée des restrictions. Deux registres séparés, le registre des insolvabilités des particuliers et le registre des BRO (ordre de restriction des entreprises), permettent aux gens de faire la différence entre les faillites « coupables » et les personnes qui sont devenues insolvables du fait de circonstances hors de leur volonté.

Sources et informations complémentaires : Commission européenne (2011), *A second chance for entrepreneurs : Prevention of bankruptcy, simplification of bankruptcy procedures and support for a fresh start. Rapport final du groupe d'experts*, Bruxelles ; Commission européenne (2014), *A second chance to entrepreneurs, Enterprise and Industry website*, <http://ec.europa.eu/sme2chance> consulté le 28 mai 2014.

Le deuxième indicateur de cette sous-dimension examine l'existence de procédures spécifiques pour la libération de la faillite. Il regarde également si la *durée de la procédure de libération et de la liquidation de la dette* pour les entrepreneurs honnêtes se limite bien à trois ans maximum (conformément aux lignes directrices de la Revue du « Small Business Act » pour l'Europe). Cet indicateur est lié à l'existence et à la mise en œuvre efficace des lois et procédures sur les entreprises en difficultés économiques, la mise sous administration judiciaire et la faillite.

La plupart des économies MED ont adopté des procédures de libération, mais il n'existe aucune preuve que la durée de la procédure de libération et de liquidation de la dette soit bien inférieure à trois ans, ou encore que la radiation du registre des faillites soit bien effectuée une fois que toutes les obligations ont été effacées. En **Egypte**, un entrepreneur honnête est libéré de sa faillite trois ans après avoir *mis fin à sa procédure de faillite*. Toutefois il n'existe aucune preuve claire de la durée totale de la procédure de faillite, y compris le règlement de la dette, après le dépôt de bilan. En **Israël**, la durée de la procédure de faillite et celle de la libération ne sont pas limitées par la réglementation. L'**Algérie**, l'**AP**, le **Maroc** et la **Tunisie**, ont des stipulations relatives à la libération de la faillite. Cependant, dans ces économies, il n'existe aucune preuve de la longueur du processus de liquidation de la faillite. Il n'est donc pas possible de déterminer si les procédures ont été adoptées conformément au SBA pour l'Europe.

En **Jordanie**, comme indiqué plus haut, des procédures de libération de la faillite sont actuellement étudiées dans le cadre du projet de loi sur la réorganisation, la faillite et la liquidation, en cours d'examen par le parlement. De même, au **Liban**, l'initiative IBEL procède à la révision du cadre juridique pour l'insolvabilité et à l'élaboration d'une nouvelle loi sur la faillite.

En ce qui concerne l'accès au crédit, selon l'évaluation, il n'existe pas d'obstacle juridique ou administratif empêchant les entrepreneurs prenant un nouveau départ d'obtenir des prêts auprès d'institutions financières. Toutefois, en pratique, les entretiens réalisés avec les représentants du secteur privé dans le cadre des évaluations indépendantes indiquent que les entrepreneurs qui ont connu des procédures de faillite par le passé ont plus de difficultés que les autres pour accéder aux prêts.

Les économies MED n'ont pas non plus d'obstacles juridiques ou administratifs empêchant les entrepreneurs ayant fait faillite par le passé d'accéder aux programmes

de soutien, aux garanties de crédit ou aux marchés publics. Toutefois, la lenteur ou l'inefficacité des procédures de faillite ou de liquidation ont un effet direct sur la capacité des entrepreneurs prenant un nouveau départ à accéder à ces dispositifs.

Pour aller de l'avant

Les économies MED ont mis en place des lois et procédures pour traiter l'insolvabilité et la faillite, mais les données sur leur niveau de mise en œuvre sont rares ou absentes. Cette situation peut traduire un recours privilégié aux mécanismes de règlement à l'amiable, des niveaux élevés d'informalité économique et l'absence de système pour suivre l'efficacité des mécanismes d'insolvabilité. Les économies MED doivent renforcer leur suivi des cas d'insolvabilité et de faillite afin de mieux évaluer l'efficacité du cadre juridique et procédurier.

Les indicateurs *Doing Business* sur la résolution de l'insolvabilité servent d'indicateurs supplétifs pour l'évaluation des cadres d'insolvabilité. Conformément aux informations obtenues dans le cadre de l'évaluation, ils indiquent qu'*Israël* et la *Tunisie* possèdent tous deux des mécanismes de faillite relativement efficaces, avec des procédures relativement rapides et, en *Tunisie*, peu coûteuses, ainsi que de bons taux de recouvrement. Dans l'ensemble des autres économies MED, la marge d'amélioration dans ces domaines reste grande. *Israël* et la *Tunisie* pourraient aussi poursuivre leurs efforts pour améliorer leur performance.

L'*Egypte* pourrait continuer à accélérer ses efforts pour développer son système de procédure de faillite en formant des juges égyptiens à traiter des situations des entreprises en difficulté qui se restructurent et en élaborant une nouvelle loi sur l'insolvabilité. La *Jordanie* et le *Liban*, qui mettent actuellement à jour leurs lois sur la faillite, pourraient aussi envisager des dispositifs de formation pour les juges et pourraient prendre en exemple la procédure du Fonds social de développement (SFD) *égyptien* de guichet unique pour les cas d'insolvabilité. Quant à l'*AP*, elle pourrait lancer un processus pour mettre à jour son cadre de faillite et développer un mécanisme de suivi de sa mise en œuvre.

Toutes les économies MED pourraient aussi bénéficier du lancement de campagnes d'information pour promouvoir une deuxième chance pour les entrepreneurs prenant un nouveau départ, y compris des mesures pour évaluer les obstacles qu'ils rencontrent pour accéder au crédit bancaire.

Notes

1. Loi 95-34 du 17 avril 1995 sur la réorganisation des entreprises en difficultés économiques.
2. Les articles qui s'appliquent à la faillite des entreprises sont présentés dans la Loi sur le commerce n° 17 de 1999 à partir de l'article 698. Cette loi régit la faillite des négociants individuels et de toutes les sociétés, à l'exception des co-entreprises.
3. Une présentation détaillée des hypothèses et de la méthodologie utilisées dans ces indicateurs est fournie sur le site web de *Doing Business* : www.doingbusiness.org/methodology/resolving-insolvency.

4. Voir par exemple les initiatives de formation suivantes : en Espagne, « Une deuxième chance de gérer une entreprise lors de la Journée de l'entrepreneur » ; au Royaume-Uni « déstigmatiser la faillite » ; et au Danemark, « Recréer une start-up plus rapidement après une faillite ». Des informations complémentaires sont disponibles dans la base de données de bonnes pratiques SBA de la Commission européenne : <http://ec.europa.eu/entreprise/policies/sme/best-practices/database/SBA/index.cfm?fuseaction=practice.list>.

Bibliographie

- Cirmizi, E., L. Klapper et M. Uttamchandani (2011), « The Challenges of Bankruptcy Reform », *The World Bank Research Observer*, publié par Oxford University Press pour le compte de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement et la Banque mondiale.
- Commission européenne (2014), *A second chance to entrepreneurs*, *Enterprise and Industry website*, <http://ec.europa.eu/sme2chance> consulté le 28 mai 2014.
- Commission européenne (2011), *A second chance for entrepreneurs : Prevention of bankruptcy, simplification of bankruptcy procedures and support for a fresh start*, rapport final du groupe expert, Bruxelles.
- Commission européenne, OCDE, ETF (2008), *Report on the Implementation of the Euro-Mediterranean Charter for Enterprise*, Office des Publications de l'UE, Luxembourg.
- IFC (International Finance Corporation)-Banque mondiale (2013), *Doing Business*, disponible sur www.doingbusiness.org/, consulté le 11 novembre 2013.
- OCDE (2013), *Panorama de l'entreprenariat 2013*, Editions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-fr.
- OCDE (2006), *Entrepreneurship Policy Indicators for Bankruptcy Legislation in OECD Member and Non-Member Economies*, OCDE, Paris.
- OCDE-CRDI (2013), *New Entrepreneurs and High Performance Enterprises in the Middle East and North Africa*, OCDE et le Centre de recherches pour le développement international (Canada), Paris.
- Stangler, D. et R. E. Litan (2009), *Where Will the Jobs Come From?* Ewing Marion Kauffman Foundation, Kansas City, Missouri.

Chapitre 3

Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration des politiques en faveur des PME

Principe du SBA : Définir les règles selon le principe « Think Small First »

Ce chapitre évalue les domaines de la politique publique soumis au principe « Think Small First » du Small Business Act pour l'Europe, qui exige que les PME soient pleinement prises en considération dès les premières étapes du processus d'élaboration des politiques publiques afin de rendre la législation plus favorable aux PME. La première partie de ce chapitre évalue le cadre institutionnel régissant les PME. Cette évaluation est basée sur des indicateurs examinant les lois sur les PME, les stratégies de développement des PME et les institutions responsables de l'élaboration des politiques en faveur des PME et de la mise en œuvre des programmes destinés aux PME. La deuxième partie se concentre sur les mesures en place pour simplifier la législation et sur le recours aux analyses d'impact réglementaire dans le processus d'élaboration des politiques publiques. La troisième partie traite de la régularité et de la représentativité des consultations public-privé dans le processus d'élaboration des politiques. Enfin, la dernière partie met l'accent sur l'existence et l'efficacité des associations professionnelles et des réseaux d'entreprises.

Globalement, les résultats de l'évaluation montrent qu'il existe dans la région MED des mécanismes généraux de coordination institutionnelle pour l'élaboration des politiques en faveur des PME. Cependant, il n'existe toujours pas de stratégie globale pour les PME dans la plupart des économies. Les économies MED pourraient s'efforcer d'en développer une, comprenant des plans bien définis, des objectifs, des cibles mesurables et des lignes de responsabilité claires. Toutes les économies pourraient aussi introduire ou renforcer la simplification administrative et l'analyse de l'impact réglementaire comme parties intégrantes du processus d'élaboration des politiques en faveur des PME.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Introduction

Le principe du « Think Small First » est de plus en plus considéré par les gouvernements comme un critère déterminant pour l'élaboration des politiques publiques envers le secteur privé dans les marchés émergents ou en développement. Cette situation vient de la reconnaissance de l'importance des PME pour la création d'emplois et de valeur ajoutée, et comme base d'une économie durable et diversifiée.

La politique en faveur des PME est un développement relativement récent dans la région MED. Pendant plusieurs décennies, le soutien aux PME n'a joué qu'un rôle marginal dans l'élaboration des politiques publiques. Jusqu'au début des années 1980, les gouvernements ont concentré leur attention sur le développement de la capacité productive dans ce qui était identifié comme des secteurs stratégiques, en soutenant des « champions nationaux », en allouant prioritairement des ressources financières à certains projets industriels et en mettant en œuvre des mesures de substitution aux importations. Mais comme ces mesures ont souvent échoué à atteindre les résultats escomptés, les gouvernements ont modifié leur politique au profit de l'attraction des investissements directs étrangers, la restructuration des entreprises étatiques et la promotion de la privatisation. Les entrepreneurs du pays non liés aux groupes puissants et influents ont continué d'être négligés. La contribution au développement économique des micro- et des petites entreprises était considérée comme trop marginale pour mériter le soutien des politiques publiques.

Les politiques proactives de développement des PME ont commencé à émerger uniquement à la fin des années 1990 et au début des années 2000. La Tunisie a lancé l'un des premiers fonds dédiés aux PME en 1999 et l'Agence de promotion industrielle et d'innovation (API) a commencé à mettre en place des programmes spécifiques de soutien aux PME. Le Maroc était l'une des premières économies MED à lancer une politique coordonnée en faveur des PME et à approuver une Charte des PME en 2002, qui conduisit à l'établissement d'une Agence nationale pour la promotion de petite et moyenne entreprise (ANPME). Adoptée en 2004, la loi égyptienne de base sur les PME confie au Fonds social de développement (SFD) la tâche de soutenir les micro- et petites entreprises. Ce passage à des politiques en faveur des PME a bénéficié du soutien des bailleurs bilatéraux et multilatéraux et des institutions financières internationales.

Plus particulièrement, les programmes de mise à niveau industrielle, soutenus par la Commission européenne dans l'ensemble des économies MED à partir du début des années 2000, ont contribué à la création du cadre institutionnel et de la capacité opérationnelle nécessaires pour mener à bien les programmes de soutien aux PME. La plupart de ces programmes et les institutions afférentes sont encore actifs dans la région et jouent un rôle central dans les approches gouvernementales des politiques en faveur des PME. Parallèlement, la Banque mondiale, en association avec d'autres institutions financières internationales et les bailleurs multilatéraux et bilatéraux, a contribué à développer la prise de conscience de l'importance de l'environnement réglementaire et du climat des affaires pour le développement des entreprises. Ces initiatives ont conduit, à partir de 2007, au lancement de programmes de réforme réglementaire mettant l'accent sur l'environnement des entreprises.

Depuis lors, la politique en faveur des PME dans la région MED a été construite autour de deux piliers principaux : le premier visant à promouvoir l'entrepreneuriat et le développement des entreprises par le biais d'interventions ciblées, et le deuxième visant à améliorer l'environnement des affaires pour toutes les entreprises par le biais de mesures horizontales.

Cadre d'évaluation

L'objectif de ce chapitre est d'évaluer comment le concept du « Think Small First » promu par le Principe 3 du « Small Business Act » est appliqué dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques envers les entreprises privées. Le cadre d'évaluation est structuré en quatre sous-dimensions : le cadre institutionnel et les orientations stratégiques de la politique en faveur des PME ; l'approche et les programmes liés à la réforme réglementaire et à la simplification administrative ; les caractéristiques du dialogue public-privé ; et les réseaux d'entreprises et les associations professionnelles.

La politique en faveur des PME comprend un large éventail de dimensions politiques, souvent sous la responsabilité de différents ministères et agences gouvernementales. Si l'attribution claire des mandats sur la politique en faveur des PME et la définition correcte des responsabilités en matière d'élaboration et de mise en application des politiques publiques sont essentielles, il est tout aussi vital que des mécanismes de promotion de la coordination des politiques soient mis en place. La présence d'une stratégie pluriannuelle de développement des PME soutenue par des plans annuels d'action renforce la coordination des politiques publiques en fournissant une plateforme commune, en permettant le suivi et l'évaluation des résultats des actions du gouvernement en fonction d'un ensemble défini d'objectifs et de cibles tout en facilitant le dialogue public-privé.

La réforme réglementaire et la simplification administrative jouent un rôle majeur pour soutenir le développement des PME. Une charge administrative excessive force les entreprises à affecter des ressources à la réalisation de tâches administratives au détriment de leurs activités productives. Des réglementations trop complexes ont tendance à favoriser les entreprises en place, découragent les nouveaux entrants sur le marché et résultent dans une utilisation non productive des ressources. Les petites entreprises, contraintes par des ressources humaines et financières limitées, souffrent de manière disproportionnée de l'existence de réglementations complexes et coûteuses.

Tableau 3.1. **Cadre d'évaluation de la dimension 3 :
Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration de la politique en faveur des PME**
Principe du SBA : définir les règles selon le principe « Think Small First »

3.1 : Cadre institutionnel de la politique en faveur des PME	3.2 : Meilleure législation et simplification administrative	3.3 : Consultations public-privé	3.4 : Réseaux d'entreprises et associations professionnelles
3.1.1. Délégation de responsabilité pour la politique relative aux entreprises	3.2.1. Délégation de responsabilité en matière de réforme réglementaire et de simplification administrative	3.3.1. Cadre des consultations 3.3.2. Fréquence 3.3.3. Ouverture et transparence du processus de consultation	3.4.1. Fonction de défense des intérêts et règles de gouvernance des organisations représentatives du secteur privé et des associations professionnelles
3.1.2. Coordination intergouvernementale dans l'élaboration des politiques en faveur des PME	3.2.2. Stratégie de simplification de la législation et des procédures administratives		3.4.2. Fourniture de services par les associations du secteur privé et les organisations professionnelles
3.1.3. Stratégies de développement des PME	3.2.3. Examen et simplification des lois/réglementations existantes		
3.1.4. Attribution claire des tâches en matière d'élaboration et de mise en application des politiques	3.2.4. Élimination des lois et réglementations redondantes 3.2.5. Analyse coût-bénéfice de toute nouvelle loi et réglementation sur les entreprises		

Une description détaillée de ces indicateurs est fournie dans l'Annexe A.

La réforme réglementaire et la simplification administrative sont couvertes par une sous-dimension spécifique incluant plusieurs indicateurs portant sur le cadre institutionnel et l'orientation stratégique de la réforme réglementaire et l'application des outils de réforme réglementaire, tels que la guillotine administrative ou encore l'introduction de l'analyse de l'impact réglementaire (AIR).

La structure d'évaluation et les indicateurs sont les mêmes que dans l'évaluation 2008 (tableau 3.1). Toutefois, il est important de noter que tandis que l'accent avait été mis dans l'évaluation 2008 sur l'éventail plus large des politiques d'entreprises, l'évaluation de 2013 met l'accent sur la politique publique en faveur des PME. En conséquence, le cadre institutionnel qui est pris comme référence, ainsi que les documents stratégiques sur les politiques et les caractéristiques des consultations public-privé, sont parfois différents de l'évaluation précédente, ce qui limite en partie la possibilité de comparer les deux évaluations. Des études de cas nationaux spécifiques seront présentées dans l'analyse suivante.

Analyse

Cadre institutionnel

Dans l'ensemble de la région MED, l'évolution du cadre institutionnel de la politique en faveur des PME depuis l'évaluation 2008 a été différente selon les pays. L'Algérie, l'AP, le Maroc et le Liban ont globalement réalisé des progrès dans les domaines analysés par cette dimension. En Egypte et en Tunisie, les processus de transition politique de ces deux dernières années ont eu un impact sur la capacité gouvernementale de coordination interministérielle, ainsi que sur la capacité à développer une nouvelle vision stratégique en matière de développement des PME. Toutefois, malgré la situation politique et économique actuelle, les institutions chargées des politiques en faveur des PME continuent de fonctionner pendant la phase de transition et de nouveaux projets et propositions de politiques sont en cours d'élaboration.

Le Maroc et Israël possèdent des cadres institutionnels bien développés pour leurs politiques en faveur des PME. En 2010, *Israël* a remplacé son Autorité des petites entreprises par une nouvelle Agence des petites entreprises, placée sous la supervision du ministère de l'Économie. Cette nouvelle agence est dotée d'un mandat clair (qui doit encore être codifié puisqu'une loi sur les entreprises est encore en instance de validation par le parlement) et d'une fonction de coordination et de défense des intérêts des PME. Une nouvelle stratégie de développement des PME a été lancée en 2012 en vue d'intégrer et de coordonner les différents instruments déjà en place. Parallèlement, une nouvelle loi sur les PME a été élaborée et présentée au parlement pour approbation définitive.

Au cours des cinq dernières années, le *Maroc* a régulièrement amélioré son cadre politique pour les PME. Un nouveau comité de coordination des politiques publiques, le Comité national de l'environnement des affaires (CNEA – voir encadré 3.1), dirigé par le Premier ministre et soutenu par le ministère des Affaires générales et de la Gouvernance publique, s'est vu confier la responsabilité d'améliorer l'environnement général des affaires. Une plateforme d'action commune a été créée d'un commun accord entre le gouvernement et la Confédération générale des entreprises marocaines (CGEM) en 2012. En termes d'orientations stratégiques, la politique en faveur des PME a été intégrée au Pacte national pour l'émergence industrielle (PNEI) pour la période 2009-15, et assortie d'un ensemble d'objectifs précis, de la liste des outils politiques afférents et, depuis 2013, d'une stratégie spécifique pour les PME. Enfin, l'Agence nationale pour la promotion de la petite et de la moyenne entreprise (ANPME) a élargi son rôle en tant que principale agence de soutien aux PME et a commencé à mener des évaluations indépendantes de ses principaux dispositifs de soutien aux PME (voir encadré).

En 2013, la *Jordanie* a achevé l'élaboration d'une nouvelle stratégie de développement de ses PME et a préparé une nouvelle loi visant à renforcer le rôle de l'Association jordanienne de développement des entreprises (JEDCO) en tant qu'institution nationale responsable du développement des PME.

Figure 3.1. Résultats 2013 pour la dimension 3 :
Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration des politiques en faveur des PME
Scores pondérés

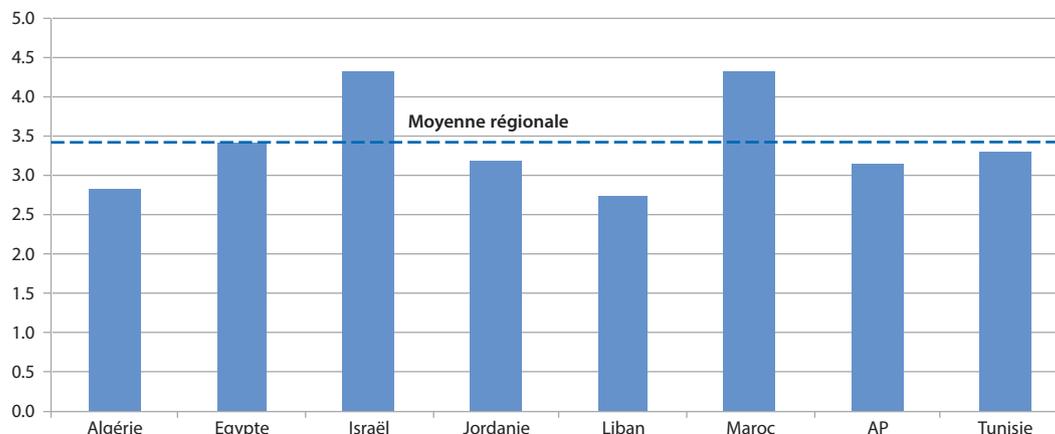


Figure 3.2 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

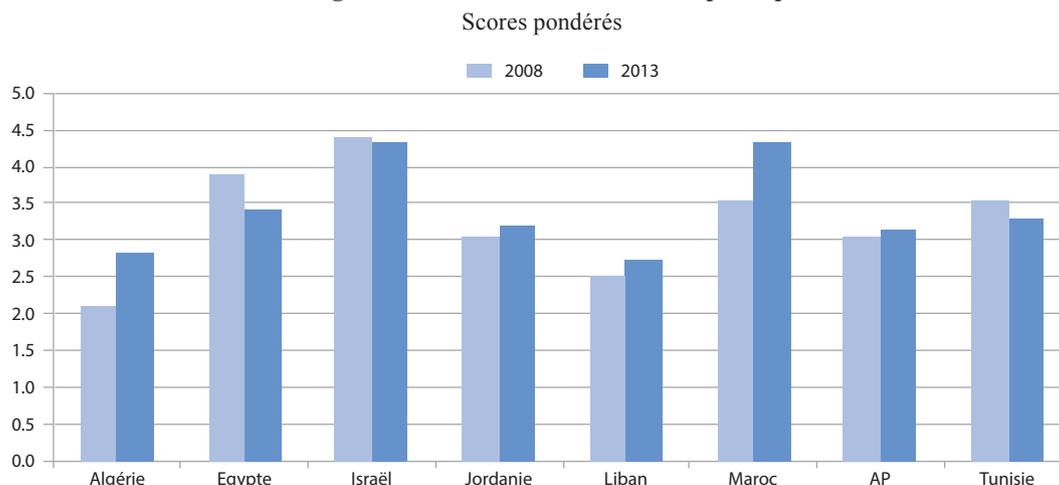
Tableau 3.2. Résultats pour la sous-dimension 3.1 :
Cadre institutionnel de la politique en faveur des PME
Scores pour les différents indicateurs

Indicateurs		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
Existence d'une définition des PME*	2013	Oui	Non	Oui	Oui	Non	Oui	Non	Oui
3.1.1. Délégation de responsabilité pour la politique en faveur des PME	2013	3.0	4.0	4.5	3.5	3.0	4.0	3.0	3.0
	Changement depuis 2008	+1.5	0.0	0.0	0.0	+1.0	+1.0	+1.0	-0.5
3.1.2. Coordination intergouvernementale pour l'élaboration des politiques en faveur des PME	2013	3.0	3.5	4.5	3.0	2.5	4.5	2.5	3.0
	Changement depuis 2008	0.0	0.0	0.0	0.0	+0.5	+0.5	0.0	0.0
3.1.3. Stratégie de développement des PME	2013	2.0	2.5	4.0	3.0	2.5	4.0	2.0	2.5
	Changement depuis 2008	0.0	-1.5	+0.5	+0.5	0.0	+1	+0.5	-1.0
3.1.4. Attribution claire des tâches dans la conception et la mise en œuvre des politiques	2013	3.5	3.5	4.5	4.0	2.5	4.5	2.0	4.0
	Changement depuis 2008	+1.0	-0.5	0.0	0.0	+0.5	+0.5	+0.5	0.0
Moyenne globale pondérée		2.8	3.3	4.4	3.3	2.6	4.3	2.4	3.1

Les profils des différentes économies MED en deuxième partie de ce rapport incluent des détails sur les définitions des PME.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Figure 3.2. Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 3 :
Cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques en faveur des PME



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

En *Egypte*, le cadre institutionnel de la politique en faveur des PME reste fragmenté puisque la conception de la politique et sa mise en œuvre sont réparties entre plusieurs agences, du SPD, chargé principalement des micro- et des petites entreprises, à l'Autorité générale pour l'investissement (GAFI) qui met l'accent sur les petites et moyennes entreprises en passant par le Centre de modernisation industrielle (IMC), lequel apporte son soutien aux petites, moyennes et grandes entreprises actives dans le secteur industriel. En l'absence de ministère de l'Economie au mandat élargi, les responsabilités en matière d'élaboration des politiques sont réparties entre plusieurs ministères : Commerce et Industrie, et Investissement et Finance. Comme par le passé, une certaine forme de coordination est maintenue par le biais d'une représentation transversale entre différents organes et ministères. Toutefois, l'absence de stratégie globale pour le développement des PME fait que la coordination reste difficile. En avril 2013, le SFD a reçu pour mandat du conseil des ministres d'élaborer une nouvelle stratégie pour les PME. Le travail a depuis progressé en parallèle avec un vaste processus de consultation.

En *Tunisie*, il n'y a pas eu de développement récent important concernant le cadre institutionnel. L'élaboration de la politique publique en faveur des PME incombe au ministère du Commerce et de l'Artisanat, tandis que l'API reste la principale agence de mise en œuvre de la politique.

Au *Liban*, on note un début d'amélioration de la coordination des politiques publiques depuis le lancement de l'Initiative d'amélioration de l'environnement des affaires (IBEL) en 2010, sous la supervision du Conseil des ministres. De plus, l'équipe unité/entreprises PME au ministère de l'Economie et du Commerce a commencé à élaborer une stratégie de développement des PME pour remplacer les anciens plans de court terme sur les PME.

Depuis l'évaluation de 2008, le gouvernement *algérien* a considérablement accru son engagement envers les PME en restructurant le cadre institutionnel de sa politique publique en leur faveur, en augmentant le nombre et la portée des dispositifs de soutien des PME et de l'entreprenariat, et en allouant des ressources importantes au développement des PME dans le cadre de sa stratégie de promotion de la diversification économique. La

responsabilité de la conception et du suivi des politiques en faveur des PME a été confiée au ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'investissement, qui comprend désormais l'ancien ministère pour les PME. La coordination interministérielle incombe au Premier ministre, tandis que le Conseil national de l'investissement joue un rôle moteur.

Les grandes orientations stratégiques sont établies par le plan national de développement sur cinq ans 2010-14, tandis que des objectifs plus spécifiques sont définis dans le cadre du plan de mise à niveau ou plan de modernisation. Le pays ne possède cependant pas de

Encadré 3.1. Bonne pratique : Le Comité national marocain de l'environnement des affaires

Fin 2009, le gouvernement marocain a mis en place un comité national chargé de diriger un vaste programme de réformes horizontales visant à améliorer l'environnement des affaires du pays. En 2006, le Maroc a adopté une stratégie de développement des entreprises centrée essentiellement sur une approche sectorielle. Alors que le gouvernement mettait en œuvre ce plan, il prit conscience de la nécessité d'ajouter un pilier supplémentaire portant sur l'environnement général des affaires, et mettant l'accent sur l'amélioration du cadre législatif et réglementaire et sur la réduction des obstacles administratifs.

Le comité est présidé par le Premier ministre et fonctionne comme une plateforme public-privé pour l'identification et la conception des réformes clés à mener. Ses membres incluent des ministres et des agences gouvernementales dont le mandat couvre certains aspects spécifiques de l'environnement des affaires, ainsi que des représentants de haut niveau des grandes organisations du secteur privé (CGEM, GPBM et Fédération des Chambres de Commerce, d'Industrie et de Services). Le ministère des Affaires économiques générales et de la Gouvernance publique est chargé de coordonner les opérations du comité, d'assurer le suivi de ses délibérations et d'assurer la liaison avec les bailleurs multilatéraux et bilatéraux soutenant les réformes économiques, tels que la Banque mondiale, l'IFC, la Commission européenne et l'OCDE.

Le comité fonctionne sur la base d'un plan d'action annuel, structuré en actions à court et moyen terme. Les premières années, il s'est concentré sur l'amélioration de la législation sur les entreprises et sur la transparence des procédures administratives. La période 2012-13 a fixé quatre domaines prioritaires de réforme (le développement foncier urbain et industriel, les actions de promotion de la compétitivité locale, l'accès au financement et la promotion de l'investissement, ainsi que le soutien aux micro-entreprises). Elle a aussi inclus dans son programme 32 actions spécifiques et un volet sur l'évaluation de l'impact et la réforme.

En mars 2012, le gouvernement a signé une convention de partenariat avec la CGEM, plus grande fédération d'employeurs du pays, pour mettre en place le cadre d'un dialogue systématique privé-public et d'un partenariat sur les réformes relatives au climat des affaires. Le travail du comité a produit des résultats concrets. En mai 2013, le gouvernement a donné son aval à un ensemble de 68 mesures de simplification administrative allant de la création d'entreprises au paiement de l'impôt en passant par le transfert de biens immobiliers. Une nouvelle stratégie pour les micro-entreprises a été également approuvée. La qualité de l'environnement marocain des affaires s'est ainsi régulièrement amélioré, le Maroc ayant gagné trente places au classement global *Doing Business* entre 2011 et 2013.

Sources et informations complémentaires : ministère des Affaires générales et de la gouvernance, Comité national de l'environnement des affaires www.affaires-generales.gov.ma/index.php/fr/ consulté le 4 juin 2014 et l'Agence marocaine de développement des investissements (2014), Comité national de l'environnement des affaires www.invest.gov.ma/?lang=en&Id=86 consulté le 4 juin 2014

stratégie globale pluriannuelle pour les PME. L'Algérie s'est fixé des objectifs ambitieux en termes de création d'entreprises et d'aide aux entreprises privées existantes, qu'elle compte atteindre grâce à un vaste programme de mise à niveau; mais elle n'y est pas encore entièrement arrivée. Les tâches de mise en application sont réparties entre plusieurs agences gouvernementales (l'agence pour les PME, celle pour le microcrédit, pour l'emploi des jeunes, pour le commerce extérieur, etc.), chacune fonctionnant avec son propre plan d'action, ce qui rend la coordination de l'action publique complexe. De plus, les outils de suivi et d'évaluation en sont encore à une phase très peu avancée de développement. En revanche, la disponibilité des données sur les PME s'est, quant à elle, considérablement améliorée.

Dans l'AP, la coordination de la politique publique et le dialogue public-privé se sont améliorés avec la mise en place du Conseil de coordination avec les institutions du secteur privé, tandis que le Plan palestinien de développement des réformes a fourni l'orientation stratégique pour l'amélioration de l'environnement des affaires. Une stratégie pluriannuelle pour les PME est en cours d'élaboration par le ministère de l'Economie nationale avec le soutien de l'International Finance Corporation.

Amélioration de la législation et simplification administrative

Au cours des cinq dernières années, les gouvernements ont manifesté une meilleure compréhension de l'importance de la qualité de l'environnement réglementaire et toutes les économies, à l'exception partielle de l'AP, se sont engagées dans la mise en place ou la mise en œuvre de programmes de simplification législative et de réforme réglementaire. Cependant, l'éventail des activités menées varie considérablement dans la région, comme le montre clairement une revue récente de l'OCDE (2013) portant sur la réforme de la réglementation dans la région MENA.

Sur les huit économies MED, seuls l'Égypte et le Maroc sont engagés dans la mise en œuvre de programmes systématiques de réforme de leur réglementation, coordonnés par un organe interministériel et reposant sur une stratégie pluriannuelle complétée par un plan d'action à court terme. Toutefois, si au *Maroc* cette approche systématique commence à produire des résultats tangibles avec l'élimination d'un premier groupe de mesures réglementaires approuvée par le conseil des ministres en mai 2013, en *Égypte*, l'activité opérationnelle d'*Errada*, le programme interministériel de réforme de la réglementation lancé en 2008, a été affecté négativement par le processus de transition politique. La revue systématique des lois et réglementations actuelles conduite avec le concours direct de onze ministères et plusieurs agences gouvernementales a ainsi été interrompue en juillet 2012, bien que des mesures aient été prises pour le relancer et préserver la capacité gestionnaire accumulée. La procédure de guillotine législative/réglementaire a résulté dans l'examen de plus de 35 000 lois et réglementations et plus de 2 000 lois et réglementations redondantes sont en cours d'abrogation ou de modification.

Au *Maroc*, la réforme de la législation a été renforcée par l'établissement du Comité national de l'environnement des affaires (CNEA), qui est un comité interministériel chargé de l'amélioration de l'environnement des affaires, présidé par le Premier ministre et soutenu par le ministère des Affaires générales et de la Gouvernance publique. Le CNEA a mis en place un mécanisme de consultation du secteur privé et des différents acteurs, et il a identifié neuf axes principaux d'intervention, y compris la normalisation des formulaires utilisés dans l'ensemble de l'administration publique pour les différents dossiers à remplir.

Israël accélère aussi ses actions relatives à la réforme de sa réglementation, domaine identifié comme prioritaire par le gouvernement actuel. Trois comités interministériels

travaillent dans ce domaine : l'un se concentre sur l'amélioration de l'environnement général des affaires (le comité *Doing Business*), un autre s'intéresse spécifiquement au système d'octroi de licences et le troisième, placé sous la direction du service de planification du Premier ministre, vise à améliorer les processus législatifs et à introduire l'analyse de l'impact réglementaire dans l'évaluation des nouvelles lois et réglementations. Ces dernières années, les critères d'obtention d'une licence ont été assouplis dans un certain nombre d'activités et le régime de la TVA des PME a été amélioré.

En **Tunisie**, la réforme de la réglementation est conduite par la Direction générale des réformes administratives (DGRA), elle-même placée sous la responsabilité du conseil des ministres. Jusqu'à récemment, l'approche de la Tunisie visait à obtenir des gains rapides et cherchait donc des résultats à court terme. La DGRA élabore actuellement une nouvelle stratégie de réforme réglementaire basée sur une approche systématique, conformément aux directives gouvernementales d'août 2012. La DGRA procède également à un inventaire de plus d'un millier de lois et réglementations liées aux activités des entreprises avec l'intention de mettre en place, dans une deuxième phase, une guillotine réglementaire, malgré les incertitudes créées par l'instabilité politique et la prolongation du cycle électoral.

La Jordanie et le Liban en sont encore à la phase préparatoire de leur réforme de la réglementation. Plus précisément, en **Jordanie**, une feuille de route de la réforme réglementaire a été définie par le Comité national pour la compétitivité et l'innovation, qui est un forum public-privé, en même temps qu'a été effectué un examen systématique du cadre législatif de l'entreprise dans le contexte du processus d'élaboration de sa nouvelle loi et stratégie sur les PME. Au **Liban**, un nouveau programme interministériel pour l'amélioration du climat des affaires (IBEL) a été lancé en 2010 sous la supervision du conseil des ministres. L'IBEL comprend des mesures pour réviser les lois et règlements en vigueur dans les domaines de l'enregistrement des entreprises, la délivrance de permis de construction, le commerce transfrontalier et la résolution des litiges.

En **Algérie**, pays où jusqu'à récemment l'activité des entreprises privées était soumise à une réglementation stricte, le gouvernement a intensifié son action dans le domaine de la réforme de la réglementation et de la simplification administrative. Plusieurs groupes de travail et comités interministériels ont été mis en place. En particulier, un groupe de travail se penche depuis 2007 sur l'amélioration de la performance du pays dans les revues *Doing Business* de la Banque mondiale et de l'IFC. L'Algérie est actuellement classée dans le quartile inférieur de l'évaluation de la Banque mondiale/IFC. Un deuxième comité travaille, quant à lui, à l'amélioration du climat général des affaires dans le cadre de la commission tripartite incluant le gouvernement, les employeurs et les syndicats. Le gouvernement est confronté à des problèmes de coordination car le pays ne dispose pas d'une stratégie réglementaire claire et les mandats en matière de simplification administrative sont répartis entre une série d'institutions. Au cours des cinq dernières années, un certain nombre de réformes ont été introduites concernant l'enregistrement des entreprises, l'approbation des projets d'investissement et les opérations douanières.

Malgré une mise en place progressive d'un cadre politique global pour la réforme de la réglementation et la simplification administrative, la région MED reste à la traîne dans l'introduction de l'analyse d'impact de la réglementation. Aucune des huit économies MED n'applique systématiquement l'AIR. Dans quelques pays, l'Égypte, Israël et la Jordanie, des exercices pilotes d'AIR ont été menés. Seuls l'Égypte et Israël ont travaillé à la création d'unités AIR et envisagent d'appliquer l'AIR à leurs nouvelles législations au cours des prochaines années.

Tableau 3.3. **Résultats pour la sous-dimension 3.2 :
Amélioration de la législation et simplification administrative**
Scores pour les différents indicateurs

Indicateurs		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
3.2.1. Délégation de responsabilité pour la réforme réglementaire	2013	3.0	3.5	3.5	2.5	2.5	4.0	2.0	3.0
	Changement depuis 2008	+1.0	-0.5	-0.5	0.0	+0.5	+1.0	+1.0	0.0
3.2.2. Stratégie de simplification et procédures législatives et administratives	2013	2.5	3.5	3.0	2.5	2.5	4.0	1.5	3.0
	Changement depuis 2008	+0.5	-0.5	-1.0	+0.5	0.0	+1.5	+0.5	0.0
3.2.3. Revue et simplification des lois/réglementations en vigueur	2013	2.0	4.0	3.0	2.0	2.5	4.0	2.0	3.0
	Changement depuis 2008	0.0	+0.5	-0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	+0.5
3.2.4. Élimination des lois et réglementations redondantes (guillotine législative)	2013	2.0	3.0	3.0	2.5	2.0	3.0	1.0	3.0
	Changement depuis 2008	0.0	-0.5	-0.5	+0.5	0.0	+1.0	-1.0	-0.5
3.2.5. Analyse coût-bénéfice des nouvelles lois et réglementations sur les entreprises	2013	1.0	2.0	2.0	2.5	1.0	1.5	2.0	2.0
	Changement depuis 2008	0.0	-0.5	-1.5	1.0	0.0	0.0	0.0	1.0
Moyenne globale pondérée		2.3	3.4	3.1	2.4	2.3	3.6	1.7	2.9

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Consultations public-privé

Des consultations public-privé efficaces et constructives peuvent contribuer à améliorer considérablement la qualité des politiques publiques en faveur des PME, à condition que ces consultations soient menées régulièrement, qu'elles soient transparentes et ouvertes, et que la représentation du secteur privé soit large et comprenne tous les segments de la population des PME.

L'évaluation réalisée en 2008 a indiqué un recours fréquent, dans la région MED, aux consultations du secteur public-secteur privé, mais elle exprimait aussi la crainte que, dans certains pays, ces consultations ne soient souvent qu'une formalité plutôt que d'être véritablement constructives. De plus, la représentation du secteur privé y était dominée par les grandes entreprises et les grands groupes bien connectés.

Les résultats de l'évaluation 2013 portant sur le dialogue politique relatif aux PME montrent que toutes les économies MED ont établi des canaux formels de consultations public-privé. Dans un certain nombre de pays, tels que Israël, le Maroc ou la Jordanie, les consultations sont désormais fréquentes et, dans le cas d'Israël et du Maroc, elles sont menées régulièrement.

Israël et le *Maroc* ont développé les cadres les plus complets pour les consultations public-privé. En *Israël*, outre des consultations fréquentes mais la plupart du temps *ad hoc* sur les nouveaux projets de loi, la nouvelle Agence de la petite entreprise a initié la pratique de réunions trimestrielles avec la communauté impliquée dans la politique publique en faveur des PME, qui sont ouvertes à toutes les associations de PME et d'entreprises. Des organisations, telles que Lahval, la chambre des organisations professionnelles indépendantes et l'Association des manufacturiers d'Israël, sont partenaires de nombreux programmes de développement des PME. Au *Maroc*, il existe une approche participative

bien établie, en vertu de laquelle les organisations du secteur privé sont incluses dans l'élaboration de l'ensemble des mesures clés concernant l'amélioration de l'environnement des affaires et les documents stratégiques clés. Ainsi, le secteur privé est bien représenté dans le Comité national pour l'environnement des affaires, qui se réunit fréquemment, et dans le comité directeur de la toute nouvelle stratégie pour les micro-entreprises.

Dans l'*AP*, il existe une pratique consolidée du dialogue public-privé, les organisations du secteur privé et les ONG agissant comme canaux pour la mise en œuvre de nombreux programmes de soutien aux entreprises et aux différentes communautés locales, souvent avec le soutien des bailleurs de fonds. Des représentants du secteur privé siègent aux conseils d'administration des principaux organismes de soutien aux entreprises (PIPA, PalTrade) et du Fonds d'investissement palestinien. Le principal forum de consultation public-privé est le Conseil de coordination du secteur privé. Les consultations sont fréquentes, mais ont tendance à se concentrer sur les mesures économiques clés, tel le code des impôts, tandis que les questions de politique concernant les PME sont relativement délaissées. Cela est en partie dû au rôle limité joué par les associations de PME.

La pratique d'assurer la participation des organisations du secteur privé dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques essentiellement par le biais de la représentation est également fréquente en *Egypte* et en *Jordanie*. En outre, en Jordanie, le dialogue est mené par le biais du Conseil économique et social. De vastes consultations avec la communauté chargée de la politique en faveur des PME et le secteur privé ont été réalisées dans le cadre de la préparation de la nouvelle stratégie pour les PME de ce pays.

Il est à noter que les changements politiques qui ont eu lieu depuis 2011 en *Egypte* et en *Tunisie* ont conduit à une plus grande ouverture du processus de consultation, mais aussi à une perturbation des voies traditionnelles de consultation, qui par le passé étaient souvent monopolisées par des organisations bien connectées. Ces mécanismes doivent encore être remplacés par de nouveaux cadres de concertation public-privé. La fréquence et la portée du processus de consultation ont donc été réduits, ce qui explique la note globale inférieure des deux pays dans cette sous-dimension.

Le *Liban* a connu un développement positif des consultations public-privé en lien avec le lancement de l'initiative IBEL, laquelle a créé la possibilité d'un dialogue structuré avec les organisations du secteur privé et des associations professionnelles sur un certain nombre de questions relatives à l'environnement des affaires.

Tableau 3.4. **Résultats pour la sous-dimension 3.3 :**
Consultations public-privé
Scores pour les différents indicateurs

		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
3.3.1. Cadre des consultations	2013	3.5	3.5	4.5	3.5	3.0	4.5	3.5	3.5
	Changement depuis 2008	+1.0	-0.5	0.0	0.0	0.0	+0.5	0.0	-0.5
3.3.2. Fréquence	2013	3.0	3.5	4.5	3.5	3.0	4.5	4.5	3.0
	Changement depuis 2008	+1.0	-0.5	+0.5	+0.5	+1.0	+1.0	0.0	-2.0
3.3.3. Ouverture et transparence du processus de consultation	2013	3.0	3.5	5.0	3.5	3.0	5.0	4.5	5.0
	Changement depuis 2008	+1.0	-0.5	0.0	0.0	+0.5	+1.0	-0.5	0.0
Moyenne globale pondérée		3.1	3.5	4.7	3.5	3.0	4.7	4.2	3.1

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

En *Algérie*, des progrès significatifs ont été réalisés dans la construction et le renforcement du dialogue public-privé. Des consultations formelles sur les grandes questions économiques ont lieu au sein du Conseil tripartite, réunissant les institutions gouvernementales, les organisations du secteur privé, les associations professionnelles et les syndicats. Un comité consultatif pour le développement des PME, comprenant les organisations du secteur privé et des experts indépendants, a été mis en place, mais il n'est encore qu'au début de ses opérations. Des représentants du secteur privé sont également présents au sein du comité de pilotage du grand programme de mise à niveau. Cependant, tous les leviers de la politique restent sous le contrôle du gouvernement et il est difficile pour les organisations du secteur privé d'exercer une influence en l'absence de priorités stratégiques claires et d'informations complètes sur l'état de mise en œuvre du programme.

Réseaux d'entreprises et associations professionnelles

Le dernier ensemble d'indicateurs pour cette dimension couvre le rôle joué par les associations du secteur privé pour représenter leurs membres et défendre leurs intérêts, ainsi que la capacité des associations d'entreprises et des associations professionnelles à fournir des services de qualité à leurs membres. L'évaluation 2013 accorde plus d'importance aux associations de PME, tandis que l'évaluation précédente examinait la représentation du secteur privé en général.

Dans la région MED, il existe de nombreuses associations d'entreprises et organisations professionnelles. Les chambres de commerce, qui consistent souvent en une instance fédérale au niveau national regroupant des chambres locales, sont présentes dans toutes les économies MED et tendent à jouer un rôle clé dans la représentation des PME.

Les PME sont également souvent affiliées aux plus grandes et aux plus influentes organisations professionnelles nationales. C'est le cas en Egypte, en Israël, au Maroc et en Tunisie. Par exemple, en *Egypte*, l'Association des junior-entreprises (JBA) a mis en place un comité pour les PME et vise à augmenter le nombre de PME parmi ses membres. Au *Maroc*, au sein de la CGEM, la principale association d'employeurs, il existe une commission PME très active, et l'organisation contribue régulièrement au débat sur la politique en faveur des PME.

En *Tunisie*, les changements politiques ont conduit à la fin du monopole de l'UTICA sur la représentation du secteur privé dans les consultations public-privé. Plusieurs nouvelles associations ont été créées depuis 2011, tandis que d'autres associations existantes ont étendu leur rôle, enrichissant ainsi le débat sur les politiques publiques dans ce pays.

Au cours des cinq dernières années, un certain nombre d'organisations du secteur privé ont amélioré leur capacité de défense des intérêts des PME en développant leurs propres propositions et recommandations politiques. Des organisations, telles que le Forum des chefs d'entreprises (FCE) en Algérie, la JBA en Egypte, l'Association des manufacturiers et Lahval en Israël, la Chambre de l'industrie en Jordanie (JCI), l'Association des industriels au Liban, l'Association palestinienne des entreprises et la Fédération palestinienne de industriels, la CGEM au Maroc, ou encore l'Institut arabe des chefs d'entreprise (IACE) en Tunisie, produisent des examens approfondis des principales mesures législatives, et, dans certains cas, des propositions politiques spécifiques.

Cependant, les petites entreprises, et plus particulièrement les micro-entreprises, tout en représentant la grande majorité de la population des entreprises, ont tendance à être nettement sous-représentées. Cela est dû en partie au fait que beaucoup de ces entreprises opèrent à différents niveaux d'informalité, et en partie à des limites

structurelles et gestionnaires. Les petites entreprises ont tendance à être représentées dans les organisations professionnelles ou sectorielles, mais il n'existe pas dans la région de tradition établie d'organisations indépendantes de PME représentant directement les intérêts des petits entrepreneurs dans les consultations public-privé. La représentation des PME tend à passer à travers les grandes organisations nationales du secteur privé qui couvrent toutes les catégories d'entreprises.

La qualité des services aux entreprises offerts aux PME par les organismes du secteur privé varie considérablement. La plupart de ces derniers, à commencer par les réseaux des Chambres de commerce fournissent des services d'information et d'orientation, tandis que le nombre d'organisations qui fournissent des services sur mesure est encore limité, quoiqu'en augmentation. Ce type d'organisations est à l'heure actuelle surtout présent en Israël, au Maroc et en Tunisie.

Tableau 3.5. **Résultats pour la sous-dimension 3.4 : Réseaux d'entreprises et associations professionnelles**

Scores pour les différents indicateurs

		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
3.4.1. Fonctions de défense des intérêts des PME et règles de gouvernance des organisations du secteur privé	2013	3.0	3.5	5.0	3.5	3.0	4.5	4.5	4.5
	Changement depuis 2008	+1.0	-0.5	0.0	0.0	-1.0	0.0	-1.0	+0.5
3.4.2. Fourniture de services par les organisations du secteur privé et les organisations professionnelles	2013	2.5	3.5	5.0	3.0	3.0	4.0	3.5	4.0
	Changement depuis 2008	+0.5	-0.5	0.0	0.0	+0.5	+1.0	+0.5	0.0
Moyenne globale pondérée		2.8	3.5	5.0	3.3	3.0	4.3	4.2	4.3

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Pour aller de l'avant

La politique en faveur des PME est d'une grande complexité du fait qu'elle recoupe un large éventail de dimensions politiques et combine mesures horizontales et mesures ciblées. Pour être efficace, elle nécessite un cadre institutionnel bien structuré et des mécanismes bien développés de coordination et de consultation. En règle générale, le niveau de développement institutionnel tend à déterminer les résultats sur plusieurs dimensions couvertes par l'évaluation, en particulier celles liées à la promotion de l'entrepreneuriat, la fourniture de services aux PME, le développement des compétences et l'innovation.

Les résultats de l'évaluation 2013 indiquent des progrès graduels sur cette dimension dans la région, mais seuls Israël et le Maroc ont jusqu'à présent mis en place l'ensemble des éléments nécessaires à une politique globale et coordonnée en faveur des PME (délégation, stratégie, coordination et agence de mise en application). La Jordanie a fait des progrès importants en matière de développement institutionnel et stratégique. Aucun des autres pays ne possède de stratégie bien définie pour ses PME mais ils s'appuient à la place sur un ensemble de plans d'action ou sur des lignes directrices générales.

La coordination de la politique publique reste un point de faiblesse structurelle. Bien que la plupart des économies aient développé des mécanismes de coordination, en l'absence d'une stratégie globale et commune aux différents acteurs parties prenantes,

la coordination a tendance à rester de portée limitée. Cela réduit les opportunités de développer des synergies entre programmes gérés par différentes agences publiques.

En conséquence, la priorité absolue pour l'ensemble des économies MED qui n'ont pas développé de stratégie globale de moyen terme pour leurs PME est de se mettre à définir des priorités stratégiques. Cette stratégie doit être le résultat d'un processus participatif impliquant les institutions publiques et les acteurs du secteur privé.

Une deuxième priorité doit être de clarifier les différents mandats politiques concernant les PME, ainsi que de définir clairement et de distinguer les rôles respectifs des institutions chargées de l'élaboration et de la mise en œuvre de la politique publique. La mise en application de la politique doit être guidée par des objectifs bien définis, des cibles mesurables et des plans d'actions, le tout accompagné de liens hiérarchiques clairs. Ce domaine mérite une attention spécifique, en particulier dans les économies, telles que l'Algérie et la Tunisie, qui possèdent des systèmes bien articulés de soutien aux entreprises, gérés par un grand nombre d'agences et de fonds spécialisés.

Il est aussi vital que les économies MED mettent en place un suivi régulier des programmes concernant les PME de leurs pays et réalisent correctement une évaluation d'impact des principales mesures de soutien aux PME. Actuellement, seul Israël, et dans une moindre mesure le Maroc, effectuent des exercices d'évaluation d'impact.

Parmi les mesures horizontales, la simplification administrative et les réformes réglementaires sont celles qui ont le plus grand impact sur l'environnement opérationnel des PME. Les progrès dans ce domaine ont été modestes, mais plusieurs économies lancent actuellement des programmes de réforme réglementaire à moyen terme. Parmi elles, le Maroc a fait le plus de progrès, tandis que l'Égypte a temporairement interrompu son programme *Errada* (simplification administrative) de réforme réglementaire. Quant à la Tunisie, elle vient de lancer un programme important de simplification administrative.

Pour les pays qui en sont au début de l'élaboration de leur politique en faveur des PME, la principale priorité est de définir une approche stratégique, qui évalue les avantages et les désavantages des programmes de réformes ciblées par rapport aux réformes globales, et de bâtir un soutien politique pour ces programmes. La réforme réglementaire tend à produire des résultats tangibles à moyen terme. L'impact est important lorsque la réforme est vaste et couvre plusieurs fonctions administratives. En conséquence, il est vital que les programmes atteignent leur objectif final de réduction de la charge réglementaire et administrative et ne soient pas interrompus après la phase initiale de diagnostic.

Pour les économies d'ores et déjà engagées dans de vastes programmes de réforme réglementaire, il est important que des mécanismes de suivi et d'évaluation de l'impact soient mis en place. En particulier, l'analyse de l'impact réglementaire doit être progressivement et systématiquement adoptée afin de garantir que les nouvelles lois et réglementations répondent à des normes élevées, en termes d'impact réglementaire, et qu'elles n'alourdissent pas la charge réglementaire pesant sur les PME.

L'évaluation 2013 indique qu'il n'y a pas eu de changement significatif dans la performance régionale en matière de consultations public-privé. Si dans certains pays, comme dans l'AP, en Israël ou au Maroc, des canaux de consultations public-privé sur la politique en faveur des PME sont bien établis, ailleurs, les consultations sont surtout menées de manière *ad hoc*.

Des priorités communes pour toutes les économies MED sont les suivantes : consolider les canaux de consultation public-privé, s'assurer que ces canaux ne sont pas perturbés par l'instabilité politique, veiller à ce que la participation du secteur privé aux consultations soit

représentative de toutes les composantes de la population des PME, et veiller à ce que les représentants du secteur privé soient impliqués dans l'ensemble des phases de la politique publique, de la conception à la mise en œuvre et au suivi.

Bibliographie

Agence marocaine de développement des investissements (2014), Comité national de l'environnement des affaires www.invest.gov.ma/?lang=en&Id=86, consulté le 4 juin 2014.

Commission européenne, OCDE et ETF (2008), *Report on the Implementation of the Euro-Mediterranean Charter for Enterprise*, Office des Publications de l'UE, Luxembourg.

Ministère des Affaires générales et de la gouvernance, Comité national de l'environnement des affaires www.affaires-generales.gov.ma/index.php/fr/, consulté le 4 juin 2014.

OCDE (2013), « Regulatory Reform in the Middle East and North Africa », revues de l'OCDE des réformes de la réglementation, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264204553-en>.

Chapitre 4

Environnement opérationnel pour la création d'entreprise

Principe du SBA : Assurer la réactivité des administrations aux besoins des PME

Ce chapitre évalue les domaines de l'action publique relatifs à l'appui à l'environnement opérationnel pour la création d'entreprise, en particulier dans quelle mesure les administrations publiques ont développé des instruments visant à simplifier la réglementation et réduire les coûts et les procédures pour le démarrage d'une entreprise. La première partie de ce chapitre traite de la procédure d'enregistrement de l'entreprise, en tenant compte du nombre de jours, des démarches administratives et du coût nécessaires pour obtenir le certificat d'immatriculation de la société et pour compléter l'ensemble du processus d'enregistrement. La deuxième partie se concentre sur l'interaction avec les services gouvernementaux en ligne (e-gouvernement) : s'il est possible de faire ses déclarations de revenus et de cotisations sociales en ligne, si les statistiques de l'entreprise peuvent être fournies en ligne et si les bases de données de différents organismes publics sont connectées. En règle générale, depuis 2008, les économies MED ont progressé dans ce domaine en raison de la baisse des coûts d'enregistrement, l'introduction d'un numéro d'identification unique pour les formalités administratives, la mise en place ou l'expansion d'un réseau de guichets uniques, et l'amélioration des processus de conformité. Pour aller de l'avant, les économies MED pourraient augmenter leurs initiatives visant à créer des guichets uniques et mieux définir les fonctions de ceux qui existent déjà ; elles peuvent aussi transformer les organismes d'enregistrement des sociétés en agences gouvernementales fournissant une large gamme de services (par exemple, la gestion d'autres registres) à la communauté d'affaires et à l'administration publique. D'autres mesures pourraient être introduites comme le principe du « qui ne dit rien consent », l'enregistrement en ligne, des dispositifs de notification, ainsi que la simplification de la procédure d'enregistrement pour la forme la plus courante d'entreprise. Enfin, les bases de données d'enregistrement des sociétés pourraient être utilisées pour collecter des informations sur les PME et les entrepreneurs.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Introduction

Les entreprises sont en contact régulier avec l'administration publique tout au long de leur cycle de vie. Cette interaction débute avec les procédures d'enregistrement et la demande d'octroi des licences et des autorisations nécessaires pour lancer l'activité de l'entreprise. Pendant toute la durée de leur activité, les entreprises doivent se conformer à une large gamme de lois et réglementations, horizontales ou spécifiques à leur secteur, liées à l'imposition fiscale, à l'utilisation de facteurs de production (comme la main-d'œuvre ou l'énergie), à la protection des consommateurs et de l'environnement, à la réglementation des activités du marché et à la limitation des pratiques anti-compétitives. De plus, les entreprises doivent aussi transmettre régulièrement les résultats de leurs activités et répondre aux demandes de données et d'information que leur adressent les différents organismes publics.

Bien que nécessaires, ces interactions avec l'administration publique à tous les niveaux, national, régional et local, peuvent, si elles ne sont pas organisées de manière efficace, conduire à une charge administrative excessive pouvant peser fortement sur les ressources de la société, en particulier pour les petites entreprises. Dans le cas des micro-entreprises, c'est souvent l'entrepreneur qui se charge de répondre aux exigences administratives obligatoires, ce qui lui fait perdre du temps et des ressources au détriment de l'activité principale de sa société. Les grandes entreprises emploient un personnel administratif ou font appel à des services extérieurs, ce qui accroît donc leur base de coût fixe. Une administration publique plus réactive, et ayant la capacité d'interagir efficacement avec toutes les classes d'entreprises tout en gardant le contrôle sur la conformité administrative, apporte une contribution positive à la productivité et à la croissance du secteur des entreprises.

Cadre d'évaluation

Le « Small Business Act » pour l'Europe appelle de ses vœux une réduction substantielle de la charge administrative. L'Union européenne a fixé des objectifs spécifiques en termes de temps et de coût pour la réalisation de l'ensemble de la procédure d'enregistrement et elle suit de près les progrès réalisés par ses Etats-membres pour réduire leur charge administrative. Le développement de fonctions interactives effectuées sur l'Internet, généralement désignées par le nom d'e-gouvernement, a créé la possibilité de réduire le temps et le coût des interactions administration publique-entreprises, en particulier pour ce qui est des fonctions standard et habituelles. Il a aussi créé la possibilité pour l'administration publique de transmettre des informations à jour et bien organisées à un nombre accru d'entreprises, tout en réduisant considérablement le coût par contact.

Le cadre d'évaluation adopté pour cette dimension met l'accent sur une phase spécifique de l'interaction entreprise-administration publique : la procédure de lancement d'une entreprise. Cela inclut la procédure pour obtenir le numéro d'immatriculation auprès de l'organisme ou agence gouvernementale responsable de cette fonction, la procédure de notification, qui passe par l'enregistrement auprès de différents organismes publics (administration fiscale, agences de l'emploi et du travail, organismes de sécurité sociale et de santé, autorités douanières, etc.), ainsi que le respect des obligations de conformité en termes de licences et d'autorisations obligatoires. Le cadre d'évaluation comprend treize indicateurs organisés en deux sous-dimensions comme l'indique le tableau 4.1.

L'enregistrement des sociétés est une procédure unique. D'autres obligations légales et procédures administratives ont un impact plus grand sur la performance des entreprises, comme

celles concernant l'imposition fiscale ou la main-d'œuvre. Toutefois, l'enregistrement des sociétés peut être considéré comme symbolique du niveau global d'efficacité de l'administration publique. Il est important que les relations entre l'entrepreneur et l'administration publique partent d'un bon pied afin de bâtir une confiance mutuelle et d'ouvrir une voie pour l'échange régulier des informations.

Les indicateurs utilisés dans cette section sont comparables à ceux utilisés pour les évaluations précédentes qui se référaient à la Charte euro-méditerranéenne pour les entreprises et il est donc possible de suivre les progrès réalisés depuis 2008 pour toutes les économies étudiées dans le présent rapport.

Tableau 4.1. **Cadre d'évaluation de la dimension 4 : Environnement opérationnel pour la création d'entreprise**
Principe du SBA : Assurer la réactivité des administrations aux besoins des PME

Sous-dimension 4.1 : Enregistrement de la société	Sous-dimension 4.2 : Autres indicateurs sur l'enregistrement, la notification et la conformité
4.1.1. Nombre de jours pour obtenir un certificat d'enregistrement	4.2.1. Principe du « Qui ne dit rien consent » appliqué à la procédure d'enregistrement
4.1.2. Nombre d'étapes administratives pour obtenir un certificat d'enregistrement de la société	4.2.2. Coûts liés à l'enregistrement (% du RNB par tête) (<i>Doing Business</i>)
4.1.3. Coûts officiels pour obtenir le certificat d'enregistrement	4.2.3. Exigences minimales de fonds propres (% du RNB par tête) (<i>Doing Business</i>)
4.1.4. Numéros d'identification pour les relations avec l'administration	4.2.4. Guichets uniques (centres régionaux d'investissement, etc.)
4.1.5. Nombre de jours nécessaires pour l'obtention du/des numéro(s) obligatoire(s) d'identification	4.2.5. Configuration de la procédure d'enregistrement/notification/conformité, y compris les guichets uniques
4.1.6. Nombre de jours pour mener à bien l'ensemble de la procédure d'enregistrement, y compris l'obtention des licences obligatoires pour les activités standard de la société (<i>Doing Business</i>)	4.2.6. Enregistrement en ligne
4.1.7. Nombre d'étapes nécessaires pour mener à bien l'ensemble de la procédure d'enregistrement, pour obtenir un certificat d'enregistrement de la société (<i>Doing Business</i>)	

Une description détaillée de ces indicateurs est fournie dans l'Annexe A.

Figure 4.1. **Résultats 2013 pour la dimension 4 : Environnement opérationnel pour la création d'entreprise**
Scores pondérés

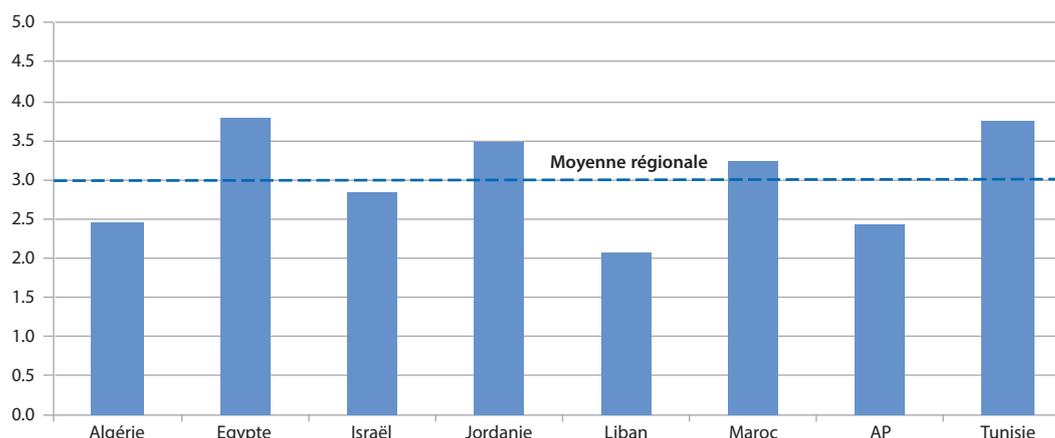
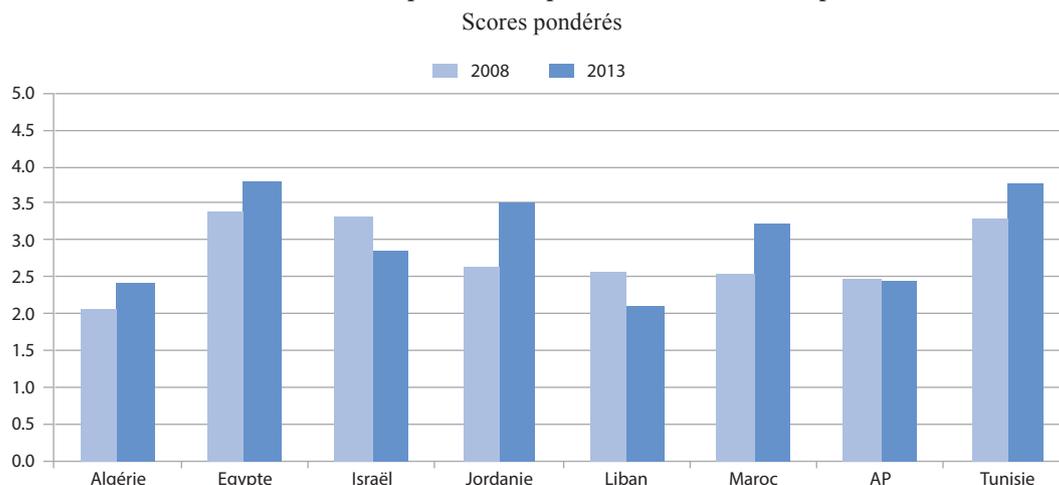


Figure 4.2 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Figure 4.2. Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 3 :
Environnement opérationnel pour la création d'entreprise



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

En outre, des éléments tendent à prouver que le niveau d'activité entrepreneuriale comme le taux de création officielle d'entreprises dans les économies Euro-MED sont plus faibles que dans d'autres régions économiques émergentes. Des procédures d'immatriculation des sociétés plus efficaces peuvent contribuer à réduire les obstacles à la création d'entreprise et fournir une incitation à l'enregistrement officiel des activités en cours des sociétés. L'inefficacité de l'enregistrement des sociétés et la lourdeur des procédures de demande de licences ne constituent toutefois que l'un des nombreux facteurs, et peut-être pas les plus pertinents, poussant les entreprises privées, et particulièrement les micro-entreprises de la région MED, à fonctionner de manière informelle.

Analyse

Obtenir le certificat d'enregistrement

Comme mentionné plus haut, les procédures relatives à la création d'une entreprise peuvent être divisées en trois phases principales, l'enregistrement, la notification et le respect des obligations relatives aux licences et autorisations. La phase d'enregistrement consiste dans la demande par le nouvel entrepreneur à l'autorité compétente, soit le tribunal, soit une agence publique gérant le registre des sociétés, de l'approbation de la création d'une nouvelle société selon le statut juridique choisi par l'entrepreneur. La procédure d'enregistrement se termine par l'émission d'un certificat d'enregistrement et d'un numéro d'identification de l'entreprise, à utiliser dans les relations entre la société et les différentes parties de l'administration publique. Les procédures d'enregistrement varient selon le statut juridique de la nouvelle entreprise et sont généralement plus complexes pour les sociétés à responsabilité limitée que pour les entreprises à propriétaire unique.

Dans le cadre de l'évaluation 2013, des informations ont été collectées sur le nombre de jours moyens nécessaires pour que l'organe d'enregistrement concerné décerne le certificat d'enregistrement, après dépôt du dossier complet par le nouvel entrepreneur; les frais demandés pour l'enregistrement; et le nombre d'étapes administratives officielles nécessaires

pour remplir le dossier d'enregistrement. Pour permettre les comparaisons transnationales, ces données concernent l'enregistrement d'une société à responsabilité limitée.

Tableau 4.2. **Résultats pour la sous-dimension 4.1 :**
L'enregistrement des sociétés

Scores sur les différents indicateurs

		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
4.1.1. Nombre de jours pour obtenir un certificat d'enregistrement	2013	5.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	3.5	5.0
	Changement depuis 2008	+1.0	0.0	+1.0	0.0	0.0	0.0	-0.5	+1.0
4.1.2. Nombre d'étapes administratives pour obtenir un certificat d'enregistrement de la société	2013	3.0	4.0	4.0	4.0	4.0	5.0	3.0	5.0
	Changement depuis 2008	-1.0	0.0	0.0	0.0	-1.0	0.0	+1.5	0.0
4.1.3. Coûts officiels pour obtenir le certificat d'enregistrement	2013	3.0	4.0	1.0	4.0	1.0	2.0	2.0	3.0
	Changement depuis 2008	0.0	+1.0	-3.5	+2.0	-3.0	+1.0	-2.0	0.0
4.1.4. Numéros d'identification pour les relations avec l'administration	2013	3.0	3.0	4.0	5.0	3.0	2.0	5.0	5.0
	Changement depuis 2008	0.0	-1.0	-1.0	+1.0	0.0	0.0	+1.0	+4.0
4.1.5. Nombre de jours nécessaires pour l'obtention du/des numéro(s) obligatoire(s) d'identification	2013	2.0	4.0	4.0	5.0	4.0	4.0	4.0	5.0
	Changement depuis 2008	-2.0	0.0	-1.0	0.0	+3.0	0.0	0.0	+1.0
4.1.6. Nombre de jours pour mener à bien l'ensemble de la procédure d'enregistrement, y compris l'obtention des licences obligatoires pour les activités standard de la société (<i>Doing Business</i>)	2013	2.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	1.0	3.0
	Changement depuis 2008	0.0	0.0	+2.0	0.0	+2.0	0.0	0.0	+2.0
4.1.7. Nombre d'étapes nécessaires pour mener à bien l'ensemble de la procédure d'enregistrement, pour obtenir un certificat d'enregistrement de la société (<i>Doing Business</i>)	2013	1	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	2.0	2.0
	Changement depuis 2008	0.0	0.0	0.0	+1.0	0.0	0.0	+1	0.0
Moyenne globale pondérée		2.8	3.6	3.0	4.0	2.9	3.1	2.8	3.9

Sources : évaluations gouvernementales et indépendantes, et IFC, Banque mondiale (2013) *Doing Business*, www.doingbusiness.org, consulté le 11 novembre 2013.

Toutes les économies MED fonctionnent sur la base d'un registre des sociétés unique, généralement maintenu à jour par un tribunal ou une agence gouvernementale spécifique. Mais les procédures d'enregistrement des sociétés sont décentralisées et parfois traitées par une multitude de canaux. Par exemple, en *Egypte*, une société peut s'enregistrer à l'un des guichets établis par l'Autorité générale pour l'investissement (GAFI), le Fonds social de développement (SFD) ou les chambres de commerce, ou encore en en faisant directement la demande auprès du registre des entreprises. De même, dans l'*AP*, une entreprise peut faire sa demande d'immatriculation à l'un des guichets gérés par le ministère de l'Economie nationale ou, si elle dépasse le seuil minimum d'investissement, auprès du guichet unique géré par l'Agence palestinienne de promotion de l'investissement (PIPA).

Selon les informations fournies par les différents gouvernements, dans la plupart des économies MED, l'organe d'enregistrement des entreprises nommé prend de 1 à 5 jours pour délivrer le certificat d'enregistrement à une société sur présentation d'un dossier complet. La seule exception est l'**AP**, où ce délai peut prendre jusqu'à 10 jours si la demande est faite par le biais du ministère de l'Economie nationale. Pour compléter le dossier, dans la plupart des cas, les entrepreneurs doivent prendre un certain nombre de mesures, y compris le dépôt du nom de l'entreprise, l'identification des actionnaires, la rédaction des statuts de la société, le dépôt du capital social minimum de démarrage, s'il est encore obligatoire, et le paiement des frais d'enregistrement. Au **Maroc**, toutes ces étapes ont été regroupées en un seul acte, suite à l'introduction du formulaire unique traité par les Centres régionaux d'investissement. Des résultats similaires ont été obtenus en **Tunisie**, en concentrant toutes les étapes dans un système de guichet unique.

Tableau 4.3. La procédure d'enregistrement des sociétés en chiffres

	AL	EG	IS	JO	LE	MO	PA	TU
Nombre de jours	1	3	3*	2-4	3	>5	5-10	1
Nombre d'étapes	7	4	2	4	3	1	5	1
Coût officiel (Euro)	130	35	530	11	977	160	227	117

*Note : Réduite à 1 jour pour les sociétés à propriétaire unique.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes et IFC, Banque mondiale (2013) *Doing Business*, www.doingbusiness.org, consulté le 11 novembre 2013.

Le coût minimum officiel, calculé sur la base des frais exigés par l'administration publique ou des entités désignées par l'administration publique, comme les notaires, les avocats et les journaux publiant l'avis de création de l'entreprise, varie considérablement selon les pays MED et pas seulement par rapport au revenu moyen par habitant. L'enregistrement d'une société est particulièrement coûteux au **Liban** en raison de frais juridiques obligatoires, y compris le coût annuel du contrat nécessaire pour retenir les services d'un avocat, qui s'élèvent à 4 855 EUR minimum. A l'autre extrême, la **Jordanie** et l'**Egypte** facturent les frais les plus bas, tout en offrant un processus d'enregistrement relativement efficace.

Dans toute la région, la durée, les étapes et les frais d'enregistrement officiel n'ont pas changé de façon significative depuis 2008 et aucune réforme radicale n'a été introduite. Il y a cependant eu des progrès graduels dans la région, surtout dans l'**AP**, où les étapes et les délais d'enregistrement ont été considérablement réduits, diminuant l'écart de performance avec les autres économies MED qui avait été constaté en 2008. Un certain nombre de gouvernements sont encore en train de revoir les procédures d'enregistrement en vigueur dans leur pays et d'envisager d'autres réformes. C'est notamment le cas de l'**Algérie**, d'**Israël** et du **Maroc**. Au **Liban**, la réforme de l'enregistrement des entreprises annoncée en 2008 et qui prévoyait la décentralisation du processus d'enregistrement par le biais des guichets de la Poste libanaise (Liban Post) et la suppression des frais juridiques obligatoires, n'a jamais eu lieu, soi-disant en raison de la forte opposition de la profession des avocats.

Tableau 4.4. La procédure de notification en chiffres

	AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
Nombre de numéros d'identification des entreprises	3	3	2	1	3	4	1	1
Nombre de jours nécessaires pour obtenir les numéros d'identification	<15	<5	3	1	3	<5	<5	1

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes et IFC, Banque mondiale (2013) *Doing Business*, www.doingbusiness.org, consulté le 11 novembre 2013.

Enregistrer une nouvelle entreprise auprès des organismes publics concernés

Selon les résultats de l'évaluation de 2013, il y a eu des améliorations notables dans le processus d'enregistrement des entreprises de création nouvelle auprès des différentes branches de l'administration publique (administration fiscale, sécurité sociale, douanes, bureau statistique, etc.) Trois économies MED (*Jordanie*, l'*AP* et la *Tunisie*) ont mis en place un numéro unique d'identification de l'entreprise, tandis que l'*Egypte*, *Israël* et le *Maroc* travaillent activement à la mise en place d'un système similaire. Dans le cas de la *Jordanie* et de la *Tunisie*, suite à la création de guichets uniques pour l'enregistrement des sociétés, l'enregistrement auprès des différentes branches de l'administration publique a lieu en même temps que l'immatriculation de l'entreprise. Dans tous les autres cas, les entreprises doivent s'adresser directement aux différents organismes publics. Le temps d'enregistrement a été réduit, mais en *Algérie* et en *Israël*, l'inscription auprès de l'administration fiscale est encore relativement complexe et prend du temps.

Durée et coût de l'ensemble de la procédure nécessaire pour créer une entreprise

Le rapport *Doing Business* compilé chaque année par la Banque mondiale/IFC fournit des indicateurs concernant le nombre de procédures, la durée et le coût nécessaires pour créer une nouvelle entreprise dans 185 économies, y compris celles couvertes par le présent rapport. Les données portent sur la création d'une entreprise standard et couvrent la totalité de la procédure, depuis la préparation de la documentation nécessaire pour obtenir le certificat d'enregistrement à la demande proprement dite et l'octroi des différentes licences commerciales en passant par la phase de notification. Ces données comprennent aussi des informations sur toutes les étapes de la procédure, y compris celles réalisées par des entités n'appartenant pas à l'administration publique, comme des avocats ou des notaires.

Tableau 4.5. Créer une entreprise

		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
Temps nécessaire pour mener à bien la procédure de création d'entreprise	2008	25	9	20	13	46	12	92	11
	2013	25	8	14	12	9	11	45	11
Nombre d'étapes nécessaires pour mener à bien la procédure de création d'entreprise	2008	14	6	5	8	6	6	12	10
	2013	14	7	5	7	5	5	9	2
Coût global de la procédure de création d'entreprise, en % du PIB annuel par habitant	2008	13.2	28.6	4.4	23.8	94.1	20.6	96.6	8.3
	2013	12.4	9.7	4.1	22.3	76.5	9.5	85.5	4.7
Exigences minimales de fonds propres en % du PIB annuel par habitant	2008	45.2	12.9	0	795.4	60.4	15	63	25.3
	2013	28.6	0	0	0	34.7	0	0	0

Source : IFC, Banque mondiale (2013), *Doing Business*, www.doingbusiness.org, consulté le 11 novembre 2013.

Les informations contenues dans le rapport *Doing Business* fournit donc une indication sur les exigences de conformité, bien qu'elles soient limitées à une catégorie d'entreprise spécifique.

Les données présentées montrent que la procédure de création d'une entreprise peut être menée à bien en 25 jours dans la plupart des économies MED, pour un coût total n'excédant pas 15% du PIB annuel par habitant. La procédure prend toutefois encore un temps considérable dans l'*AP* et au *Liban*. L'analyse indique que la procédure d'enregistrement, et dans une moindre mesure, la procédure de notification sont relativement efficaces, en termes de durée et de coût. Par conséquent, la plupart des retards et des coûts supplémentaires sont soit associés au recours aux services d'agents privés (avocats, notaires, médias) ou au coût de conformité.

En *Jordanie*, l'obligation d'obtenir « une licence professionnelle » auprès de la municipalité et les procédures pour obtenir l'utilisation de locaux commerciaux augmentent considérablement le coût de création d'une entreprise (tandis que les frais d'enregistrement sont modérés). Dans l'*AP*, l'obligation d'obtenir une licence commerciale générale auprès de la municipalité locale allonge considérablement la procédure de création d'entreprise. L'Égypte possède actuellement la procédure de création d'entreprise la plus efficace de toutes les économies MED. Ce résultat arrive à la fin d'un processus de réforme commencé en 2006/2007 qui a systématiquement réduit le nombre d'étapes et éliminé les exigences de capital minimum.

Le tableau 4.6 montre que malgré les progrès graduels effectués par les économies MED pour améliorer la performance de leur procédure de création d'une entreprise, il reste encore beaucoup de travail à faire pour appliquer les bonnes pratiques internationales, comme l'indique le classement absolu modeste de l'ensemble des économies MED. De plus, cinq économies MED sur huit ont vu leur classement relatif pour la création d'une entreprise baisser dans le rapport *Doing Business* 2013, ce qui indique clairement que les économies de la région ont du mal à suivre le rythme des meilleures réformes en la matière. Le classement du *Maroc* s'est considérablement amélioré à la suite de la suppression en 2012 par ce pays de l'exigence de capital minimum.

Tableau 4.6. Indicateurs de performance relative pour la création d'entreprise

	AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
Classement global 2014 pour la création d'une entreprise	164	50	35	117	120	39	143	70
Evolution dans le classement global par rapport à 2013	-8	-24	+6	-14	-6	+17	+36	-4

Source : IFC, Banque mondiale (2013), *Doing Business*, www.doingbusiness.org, consulté le 11 novembre 2013.

Application des procédures avancées d'enregistrement et de notification

L'évaluation 2013 prend en considération l'application de procédures et de systèmes avancés pour améliorer l'efficacité de la phase d'enregistrement et de notification. Il peut s'agir, par exemple, du recours à la règle du « qui ne dit rien consent », de la création de guichets uniques et de l'introduction d'un système d'enregistrement et de notification en ligne. Le résultat des évaluations 2013 indique que les gouvernements s'efforcent d'améliorer davantage la performance de leur administration publique mais que l'introduction de services en ligne commence tout juste.

Les économies MED, à l'exception de l'*Egypte* et de la *Jordanie*, appliquent la règle du « qui ne dit rien consent » dans les procédures d'enregistrement. Toutefois, la Jordanie envisage elle aussi d'introduire le principe et, dans l'*AP*, les entreprises qui s'enregistrent par le biais de PIPA, au lieu de la procédure normale auprès du ministère de l'Economie nationale, bénéficient de l'application de la règle du « qui ne dit rien consent ».

Les guichets uniques sont présents en Algérie, en Egypte, en Jordanie, au Maroc et en Tunisie. En *Egypte*, en *Jordanie* et dans l'*AP*, des guichets uniques spécialisés sont dédiés aux gros investisseurs et sont gérés par les agences nationales de promotion de l'investissement. En Egypte, ces systèmes s'ajoutent aux guichets uniques standards actuellement opérationnels, mais pas dans l'*AP*. En *Israël*, les procédures d'enregistrement sont le plus souvent menées par des avocats qui ont un accès direct par e-mail et une carte à puce au registre de la société mais il n'existe pas de réseau établi de guichets uniques.

La configuration des guichets uniques actuellement opérationnels varie considérablement. L'*Egypte* possède trois réseaux de guichets uniques, un pour chacun des différents canaux d'enregistrement gérés respectivement par le GAFI, le SFD et l'association des chambres de commerce. Ceux gérés par le GAFI et l'association des chambres de commerce reposent sur le système du guichet unique. La *Tunisie*, qui a introduit ses premiers guichets uniques en 1998 et le *Maroc* qui a établi un vaste système par l'intermédiaire de ses Centres régionaux d'investissement, avancent aussi dans cette direction. L'*Algérie* a fait des progrès considérables en étendant le réseau de ses guichets uniques gérés par l'Agence nationale du développement de l'investissement. Au total, il y a dans ce pays 48 guichets uniques actuellement opérationnels qui couvrent l'ensemble des régions administratives. Toutefois les guichets uniques n'ont

Tableau 4.7. **Résultats pour la sous-dimension 4.2 :**
Autres indicateurs sur l'enregistrement, la notification et la conformité
Scores pour les différents indicateurs

		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
4.2.1. Principe du « Qui ne dit rien consent » appliqué à la procédure d'enregistrement	2013	1.0	4.0	1.0	2.0	1.0	1.0	1.0	1.0
	Changement depuis 2008	0.0	-1.0	0.0	+1.0	0.0	0.0	0.0	-4.0
4.2.2. Coûts liés à l'enregistrement (% du RNB par habitant) (<i>Doing Business</i>)	2013	1.0	2.0	3.0	1.0	1.0	2.0	1.0	3.0
	Changement depuis 2008	0.0	+1.0	0.0	0.0	0.0	+1.0	0.0	+1.0
4.2.3. Exigences minimales de fonds propres (% du RNB par habitant) (<i>Doing Business</i>)	2013	2.0	5.0	5.0	5.0	2.0	5.0	5.0	5.0
	Changement depuis 2008	+1.0	+2.0	0.0	+4.0	+1.0	+4.0	+1.0	2.0
4.2.4. Guichets uniques (centres d'investissement régionaux, etc.)	2013	4.0	4.5	2.5	4.0	1.0	5.0	2.0	5.0
	Changement depuis 2008	+2.5	+0.5	0.0	0.0	-3.5	+0.5	-0.5	0.0
4.2.5. Configuration de la procédure d'enregistrement/notification/conformité, y compris les guichets uniques	2013	3.0	4.0	3.0	2.5	1.0	3.5	2.0	4.0
4.2.6. Enregistrement en ligne	2013	1.0	4.0	1.5	2.0	2.0	2.5	1.0	3.5
	Changement depuis 2008	0.0	+1.0	-2.0	-0.5	+1.0	0.0	0.0	-0.5
Moyenne globale pondérée		2.2	4.0	2.7	3.0	1.3	3.4	2.1	3.7

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes et IFC, Banque mondiale (2013) *Doing Business*, www.doingbusiness.org, consulté le 11 novembre 2013.

qu'une capacité limitée dans la prise de décision et ils agissent principalement comme point de contact initial.

La région MED est en retard en matière de mise en place de services d'enregistrement en ligne, ce qui reflète un manque global de services d'e-gouvernement. Des bureaux d'enregistrement en ligne sont disponibles en *Egypte*, à une échelle limitée (une deuxième phase couvrant le paiement des frais d'enregistrement gérée par le GAFI est en cours), et ils sont testés en *Tunisie*. Un projet pilote a été lancé récemment à Tunis.

Encadré 4.1. Bonne pratique : Le guichet unique du GAFI pour l'enregistrement des sociétés

L'Égypte possède un réseau efficace et étendu de guichets uniques dans la région MED. Il existe actuellement trois réseaux de guichets uniques, un pour chacun des différents canaux d'enregistrement gérés respectivement par le GAFI, le SFD et l'association des chambres de commerce. Les trois autorités couvrent la majeure partie des gouvernorats de l'Égypte grâce à leurs différentes agences locales, unités d'octroi de licences et bureaux de registre du commerce. Les guichets uniques gérés par le GAFI et l'association des chambres de commerce sont basés sur un système de fenêtre unique.

Plus particulièrement, le GAFI gère actuellement cinq guichets uniques situés en Égypte supérieure et dans la région du Canal, précisément au Caire, à Alexandrie, à Ismaila, à 10th Ramadan et à Asyut. Il offre une large gamme de services pour les start-ups, tels que l'enregistrement des sociétés, l'assistance légale et technique, les annonces dans les magazines d'investissements et des services d'exonération fiscale.

Le GAFI a apporté des améliorations majeures dans l'unification du système des procédures de création d'entreprise pour toutes les entreprises soumises à la Loi sur les garanties et les incitations à l'investissement n° 8/1997 et la Loi sur les sociétés n° 159/1981. L'étude du notaire, le registre du commerce et le bureau de l'administration fiscale sont désormais intégrés à la base de données centrale. Grâce à cette réforme, le GAFI a réussi à réduire le délai d'enregistrement des sociétés de 14 jours à un jour pour les sociétés de personnes et les établissements individuels et trois jours pour les sociétés anonymes et les sociétés à responsabilité limitée. La réforme a également permis la mise à disposition d'impressions informatisées du registre du commerce en seulement deux heures au lieu des formats manuscrits qui prenaient cinq jours.

Le GAFI travaille actuellement à étendre ses services d'investissement à tous les gouvernorats du pays. Des dispositions ont été prises pour établir des guichets uniques dans tous les gouvernorats.

Sources et informations complémentaires : Autorité égyptienne des investissements (2014), site web guichet unique www.gafi.gov.eg/en/default.aspx, consulté le 5 juin 2014.

Pour aller de l'avant

Dans l'ensemble, les économies MED ont progressé dans l'amélioration de l'environnement opérationnel pour la création d'entreprise, à l'exception d'Israël, du Liban et de l'AP, pour qui les scores sont restés les mêmes ou ont légèrement diminué. La tendance à l'amélioration dans ces pays est souvent liée à la réduction des coûts d'enregistrement des entreprises, l'introduction d'un numéro d'identification unique pour les relations avec l'administration publique, l'introduction ou l'expansion des réseaux de guichets uniques, ou encore l'amélioration des processus de conformité.

Dans le domaine de l'enregistrement des sociétés, certaines économies ont pris des mesures importantes en vue de développer de meilleurs systèmes. L'Algérie a considérablement étendu son réseau de guichets uniques, tandis que l'Égypte possède trois réseaux de ce type qui couvrent une grande partie de son territoire et fonctionnent sur la base d'un système de fenêtre unique. La Jordanie et la Tunisie ont mis en place le numéro d'identification unique et le Maroc a sensiblement réduit les coûts liés au démarrage d'une entreprise en éliminant les exigences minimales de fonds propres. En Israël et au Liban, le processus d'enregistrement des sociétés est encore relativement coûteux, et dans l'AP, il est encore relativement long.

En ce qui concerne l'enregistrement en ligne, la région reste à la traîne car la fourniture de services d'e-gouvernement y est limitée. L'Égypte est le seul pays possédant des dispositifs d'enregistrement en ligne, avec une couverture limitée, et la Tunisie a récemment lancé un projet pilote.

Pour les économies qui ont réformé avec succès leurs processus d'enregistrement des sociétés, le défi d'améliorer la conformité et les procédures d'enregistrement est toujours présent. Les prochaines étapes consistent à établir des guichets uniques ou à étendre les fonctions de ceux qui existent déjà, ainsi qu'à transformer les organismes d'enregistrement des sociétés en organismes gouvernementaux offrant un large éventail de services à la communauté d'affaires et l'administration publique, comme la gestion d'autres registres, ainsi que l'Égypte est en train de faire avec le GAFI.

Pour améliorer l'efficacité de la phase d'enregistrement et de notification, les économies devraient envisager d'introduire de nouvelles mesures comme l'utilisation du principe du « qui ne dit rien consent », de l'enregistrement en ligne et des dispositifs de notification.

De plus, toutes les économies de la région, à l'exception de l'Égypte, doivent examiner de plus près la durée associée au processus de création d'entreprise dans son ensemble. Ceci peut être réalisé en améliorant le processus de notification par l'introduction ou l'expansion des fonctions de leurs guichets uniques et en simplifiant davantage le processus d'enregistrement et de démarrage pour les formes les plus courantes d'entreprises.

Enfin, les bases de données d'enregistrement des entreprises ne devraient pas avoir pour seul but l'enregistrement des sociétés, mais être également utilisées comme moyen de recueillir des informations sur les PME et les entrepreneurs.

Bibliographie

Autorité égyptienne des investissements (2014), guichet unique, disponible sur www.gafi.gov.eg/en/default.aspx/.

Commission européenne, OCDE et ETF (2008), *Report on the Implementation of the Euro-Mediterranean Charter for Enterprise*, Office des publications de l'UE, Luxembourg.

IFC (International Finance Corporation)-Banque mondiale (2013), *Doing Business*, disponible sur www.doingbusiness.org/.

Chapitre 5

Services de soutien aux PME et marchés publics

Principe du SBA : Adapter les outils des pouvoirs publics aux besoins des PME et faciliter la participation des PME aux marchés publics

Ce chapitre analyse les outils de politique publique qui aident les PME à accéder aux marchés et aux opportunités de marchés. Le chapitre est divisé en deux sous-dimensions : les services aux entreprises et les marchés publics. La première dimension donne un aperçu des instruments politiques dont l'objectif est de combler les lacunes de l'information et la disponibilité limitée des services destinés aux petites entreprises. La seconde se concentre sur la manière de donner aux PME une chance égale de participer aux marchés publics. Malgré les progrès réalisés dans l'ensemble depuis l'évaluation de 2008 et le fait que les dispositifs de soutien aux start-ups et les pépinières d'entreprises sont maintenant présents dans tous les pays, les économies MED continuent d'avoir de mauvais résultats dans les domaines de la collecte, l'analyse et la diffusion d'informations pour les PME par les canaux traditionnels et en ligne. Pour aller de l'avant, les économies MED pourraient améliorer l'accès à l'information sur les services aux entreprises, poursuivre la fourniture de services de soutien personnalisés aux PME, concevoir des services de soutien aux entreprises d'une manière globale et non seulement dans le cadre d'initiatives *ad hoc*, et redoubler d'efforts pour faciliter l'accès des PME aux marchés publics.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Introduction

Pour améliorer et étendre leurs activités, les PME reposent largement sur les services de prestataires extérieurs. La qualité, l'éventail et la disponibilité de ces services ainsi que leur degré d'accès ont un impact significatif sur la performance des PME. L'objectif de ce chapitre est d'évaluer les progrès réalisés dans le domaine de la prestation de services de soutien spécifiquement destinés aux PME et aux start-ups, et d'identifier les lacunes des politiques menées. L'accent est mis sur le soutien apporté par les politiques publiques dans le domaine de la prestation de services. Ce soutien inclut toutes les formes d'aide financière, y compris les dispositifs de partage des coûts, les conseils généraux et personnalisés, ainsi que la fourniture d'informations. La prestation de services aux start-ups est un domaine particulièrement important pour la politique publique. Les taux élevés d'échec parmi les entreprises de création récente (souvent estimés à plus de 50 % au cours des cinq premières années – OCDE, 2013 ; OCDE-CRDI, 2013 ; Commission européenne, 2011) pourraient être réduits dans de nombreux cas en améliorant la disponibilité de services professionnels extérieurs et l'accès à ces services.

Cadre d'évaluation

Les gouvernements de la région MED soutiennent les petites et les nouvelles entreprises à travers une variété de services. Pour évaluer les performances dans cette dimension, les sous-dimensions suivantes sont examinées :

- Les services de soutien aux PME. Cette sous-dimension couvre le cadre politique pour les services d'appui aux PME et la gamme de services disponibles. Cela comprend le soutien aux start-ups, y compris les incubateurs, ainsi que les services de conseil et de soutien financier aux start-ups ;
- les services d'information aux PME, en tenant compte de la disponibilité des informations sur le démarrage et la conduite d'une entreprise, ainsi que la qualité des portails en ligne ;
- les mesures mises en œuvre pour faciliter l'accès aux marchés publics pour les PME, y compris par la diffusion d'informations sur les opportunités des marchés publics et la découpe des offres en lots plus petits pour faciliter l'accès des PME aux marchés publics.

Le rapport de 2008 portait sur les mêmes indicateurs relatifs aux services de soutien aux PME et aux start-ups, même si ces indicateurs n'étaient pas regroupés dans la même dimension. La sous-dimension sur les marchés publics ne figurait pas dans l'évaluation de 2008. La comparabilité entre les deux évaluations se limite donc au niveau des indicateurs.

Le rapport de 2008 avait mis en évidence le fait que toutes les économies MED avaient consacré des ressources importantes au développement de services de soutien, mais, d'une part, que leur efficacité n'était pas claire et que, d'autre part, les mécanismes de suivi et d'évaluation faisaient défaut. Le rapport recommandait un suivi systématique des programmes de soutien, par exemple au moyen d'enquêtes menées auprès d'entreprises et complétées par des groupes de contrôle, en vue d'évaluer la qualité et l'impact des services publics de soutien. Le rapport de 2008 notait également que des informations sur les services aux entreprises étaient encore fragmentées et de qualité médiocre. Il suggérait donc de lancer des portails en ligne pour renvoyer vers tous les sites Web et bases de données pertinents pour les entreprises et d'établir des budgets réalistes pour leur maintenance et leur développement continu.

Tableau 5.1. **Cadre d'évaluation pour la dimension 5 :
Services de soutien aux PME et marchés publics**

Principe du SBA : Adapter les outils des pouvoirs publics aux besoins des PME

Sous-dimension 5.1 : Les services de soutien aux entreprises	Sous-dimension 5.2 : Des informations claires et ciblées pour les entreprises	Sous-dimension 5.3 : Les marchés publics
5.1.1. Eventail des services aux entreprises	5.2.1. Collecte, traitement, analyse et diffusion de l'information pour les entreprises par le biais des canaux traditionnels	5.3.1. Découpe des offres en lots
5.1.2. Disponibilité des informations sur les prestataires de services aux entreprises	5.2.2. Information en ligne pour les entreprises	5.3.2. Information et publication des opportunités des marchés publics
5.1.3. Accès aux services aux entreprises		5.3.3. Pénétration de la passation électronique des marchés publics
5.1.4. Services de soutien à la création d'entreprise		5.3.4. Garantie de la ponctualité des paiements
5.1.5. Incubateurs d'entreprises		5.3.5. Ouverture aux entreprises étrangères, PME et grandes entreprises comprises
		5.3.6. Fixation de niveaux de qualification et d'exigences financières proportionnés

Une description détaillée de ces indicateurs est fournie dans l'Annexe A.

Analyse

Dans l'ensemble, des progrès graduels ont été réalisés dans la région MED. Les deux exceptions sont, d'une part, l'Algérie, qui était à la traîne de la moyenne régionale dans l'évaluation précédente, et le Maroc, qui a élargi la gamme de ses services et a commencé à procéder à des évaluations d'impact indépendantes. Plus particulièrement, depuis 2008, le gouvernement algérien a considérablement augmenté le financement public qu'il consacre au soutien aux entreprises, avec le lancement d'un ambitieux programme de mise à niveau ou modernisation et de plusieurs autres dispositifs de soutien aux nouveaux entrepreneurs, dans le cadre des efforts de ce pays pour diversifier son économie.

Figure 5.1. **Résultats 2013 pour la sous-dimension 5 :
Services de soutien aux PME et marchés publics**

Scores pondérés

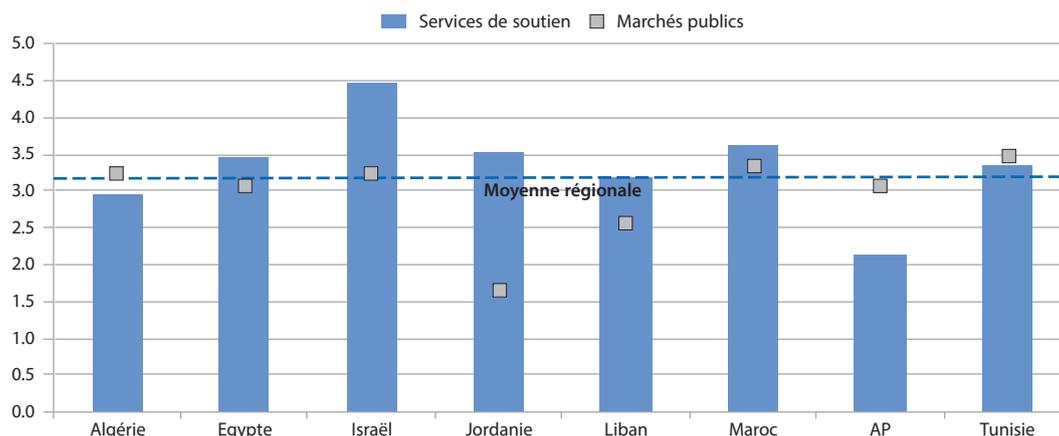


Figure 5.2 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

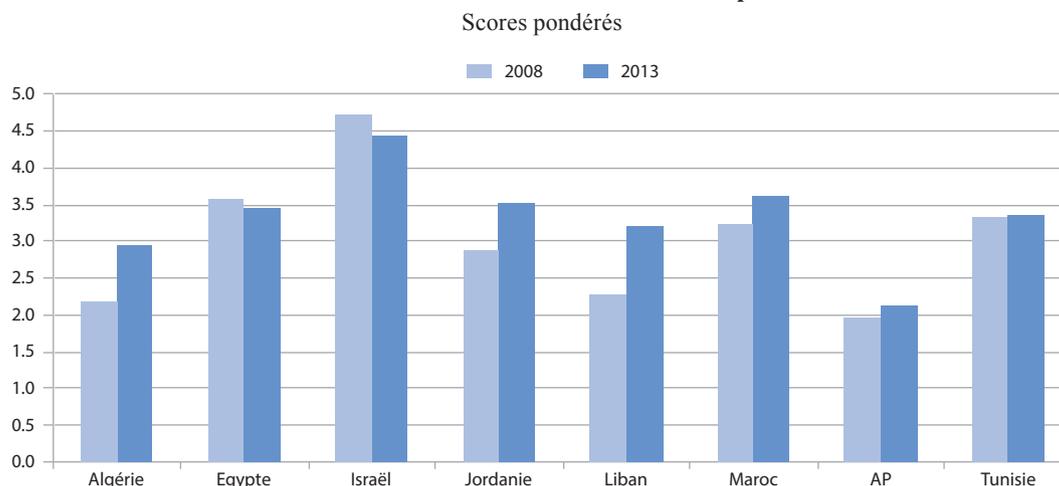
Toutes les économies MED proposent une gamme de services aux entreprises. L'Égypte, Israël, la Jordanie et le Maroc en particulier offrent un marché bien développé de services personnalisés aux entreprises, avec un niveau raisonnable de concurrence interne entre prestataires de services. La région a amélioré ses services de soutien à la création d'entreprise et les incubateurs sont présents dans l'ensemble des huit pays. Cependant, la plupart des économies MED sont encore peu performantes dans le domaine de la collecte, de l'analyse et de la diffusion des informations à la fois à travers les canaux traditionnels et sur Internet. Les PME doivent rechercher des informations pertinentes provenant de sources et de sites dispersés si tant est qu'ils existent. A cela s'ajoute la faible connaissance des programmes gouvernementaux, ce qui entrave souvent leur succès.

Services de soutien aux entreprises

Les PME algériennes et palestiniennes ont accès à un réseau de prestataires de services aux entreprises à la fois publics et financés par les bailleurs de fonds, qui s'est légèrement amélioré depuis l'évaluation de 2008. L'Algérie a établi des centres techniques spécialisés qui offrent une expertise et des études de faisabilité dans des domaines tels que le conditionnement, l'agro-industrie et la transformation des métaux. Des services supplémentaires sont fournis par le biais du programme national de mise à niveau et du programme PME II, qui favorise l'utilisation des technologies de l'information et de la communication dans les PME.

Dans l'AP, des services aux entreprises spécifiques mettant l'accent sur les possibilités d'exportation et le marketing international sont fournis par la Fédération des chambres, la Fédération des industries, PALTRADE et le Shippers' Council. La Fédération de la Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture palestinienne est en train de créer une unité de soutien aux femmes d'affaires qui leur fournira des services spécifiquement destinés aux femmes, y compris un renforcement de leurs capacités, un appui au démarrage de leur entreprise et des cours de marketing. Des informations sur les prestataires de services de soutien aux entreprises en Algérie et dans l'AP peuvent être consultées sur les

Figure 5.2. Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 5 :
Services de soutien aux PME et marchés publics



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013. Ces résultats ne prennent pas en compte les indicateurs de marchés publics

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

sites Internet respectifs de ces différents organismes ou auprès des chambres régionales, mais il n'existe pas de base de données centrale ou de portail en ligne.

Au Liban et en Tunisie, des institutions publiques et privées offrent, aux côtés d'ONG, une gamme de services aux entreprises pour les PME dans une variété de domaines. Au **Liban**, les principales entités de soutien aux PME sont trois centres de développement des entreprises (Berytech, BIAT et SouthBIC) qui fournissent des conseils, des réseaux, des ateliers et une formation. En outre, un certain nombre d'espaces de travail partagé et d'accélérateurs, tels que Cloud 5 et ALTCITY, ont récemment été mis en place. L'équipe Entreprise / Unité de soutien aux PME au sein du ministère de l'Economie et du Commerce travaille actuellement sur une nouvelle stratégie de soutien aux PME pour fournir un cadre stratégique. Depuis la dernière évaluation, le Liban a également mis en place un portail en ligne (EntrepreneursLebanon.com), initiative qui permet aux entrepreneurs de se connecter et de collaborer avec des investisseurs, ainsi que d'accéder à des informations sur les organisations de soutien existantes.

En **Tunisie**, le gouvernement fournit un soutien par l'intermédiaire du programme de modernisation industrielle. Des consultants et des associations du secteur privé complètent ce service. Néanmoins, il n'existe toujours pas dans ce pays de portail en ligne ni d'évaluation des programmes de soutien garantissant leur efficacité.

L'Égypte, la Jordanie et le Maroc ont un marché bien développé de services personnalisés pour entreprises, avec un bon niveau de compétition interne. En **Égypte**, plusieurs prestataires de services existent, en particulier le Fonds social de développement (FSD) qui fournit des programmes d'assistance technique et le Centre de modernisation industrielle (IMC) qui agit par le biais de ses programmes de développement des entreprises. Ces programmes de soutien reçoivent des financements publics, des financements privés et des financements des bailleurs et ils adaptent leur aide aux besoins spécifiques de chaque PME. Ces services sont fournis dans différentes régions à travers le pays. Des efforts ont été faits pour établir une base de données complète, mais il n'existe pas encore de base de données en ligne.

En **Jordanie**, les PME peuvent bénéficier du soutien de l'Association jordanienne de développement des entreprises (JEDCO), du Centre de développement des entreprises Tatweer et de la Chambre d'industrie d'Amman. Ces services sont disponibles à travers le pays et couvrent un large éventail de sujets. Des informations sur ces services peuvent être consultées sur les sites Web respectifs de ces organismes, mais il n'existe pas de portail en ligne commun.

Les PME au **Maroc** peuvent bénéficier des services de soutien fournis par des prestataires publics, tels que l'Agence nationale de développement des PME (ANPME) (programmes Moussanada et Imtiaz par exemple), ainsi que par plusieurs associations et prestataires privés. Un bon niveau de concurrence existe entre les différents prestataires de services. Sur le site de l'ANPME, les PME peuvent rechercher des consultants privés et des informations précises sur les différents programmes de l'ANPME.

En **Israël**, les PME ont accès à un large éventail de services de soutien, financés à la fois par les deniers publics et par le secteur privé. Ces services sont disponibles dans tout le pays. L'Agence pour les petites et moyennes entreprises (SMBA) exploite 26 centres de développement des petites entreprises (centres MATI), qui fournissent des conseils et une formation professionnelle. Les informations sur les services aux entreprises sont fournies par la SMBA en ligne sur son site Internet.

Tableau 5.2. **Résultats pour la sous-dimension 5.1 :**
Services de soutien aux entreprises
 Scores sur les différents indicateurs

		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
5.1.1. Eventail des services aux entreprises	2013	2.5	4.0	5.0	4.0	3.5	4.0	2.5	3.0
	Changement depuis 2008	+0.5	0.0	0.0	+0.5	+0.5	+1.0	+0.5	0.0
5.1.2. Disponibilité des informations sur les prestataires de services aux entreprises	2013	2.0	3.0	4.0	4.0	3.5	4.0	2.0	2.5
	Changement depuis 2008	+0.5	-1.0	-0.5	+0.5	+1.5	+0.5	+0.5	-0.5
5.1.3. Accès aux services aux entreprises	2013	3.5	3.5	4.5	4.0	3.5	4.0	2.0	4.0
	Changement depuis 2008	+1.5	0.0	0.0	+1.0	+1.5	+0.5	0.0	0.0
5.1.4. Services de soutien à la création d'entreprise	2013	3.5	4.0	4.0	3.5	2.5	4.0	2.5	4.0
	Changement depuis 2008	+0.5	0.0	-0.5	0.0	+0.5	0.0	+0.5	0.0
5.1.5. Incubateurs d'entreprises	2013	2.5	3.0	5.0	3.0	4.0	3.5	2.0	4.0
	Changement depuis 2008	+0.5	-0.5	0.0	+0.5	+1.0	+1.0	0.0	0.0
Moyenne globale pondérée		2.9	3.7	4.6	3.7	3.4	3.9	2.2	3.6

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Des informations claires et ciblées pour les entreprises

La mise en œuvre efficace de la politique de l'entreprise ne dépend pas seulement de l'existence de programmes de soutien, lois et règlements bien conçus et ciblés ; elle dépend aussi du degré de connaissance que les entreprises ont des programmes gouvernementaux, des politiques, des règlements et du marché sur lequel elles sont présentes. Par conséquent, la collecte et diffusion systématique d'informations pertinentes pour les entreprises est un élément clé pour que les politiques publiques puissent atteindre leurs objectifs ultimes.

En *Israël*, les informations économiques, législatives et réglementaires applicables aux entreprises sont collectées, analysées et diffusées par un certain nombre d'organisations telles que la SMBA, les bureaux locaux des MATI, l'accord d'association du commerce extérieur, Lahav, l'Organisation des manufacturiers d'Israël, etc. Les informations sont fournies par le biais de portails, sites web, e-mails, bulletins, brochures et directement dans le cadre d'ateliers, cours, séminaires, etc. Toutefois, cette diffusion n'est pas faite systématiquement ou de façon coordonnée. Pour pallier cet inconvénient, la SMBA a créé un portail en ligne en 2013 pour résumer et organiser toutes les informations pertinentes. Ce portail offre également la possibilité d'envoyer des demandes d'informations ou des questions par e-mail à la SMBA par le biais d'un formulaire électronique. L'objectif de ce portail est de devenir le grand portail d'affaires pour toutes les PME israéliennes.

Au *Maroc*, le Haut-Commissariat au Plan (HCP) est la principale organisation chargée de collecter, analyser et fournir les informations. Il a créé le Conseil national de l'information statistique qui se concentre sur la coordination, la distribution des informations statistiques et son alignement sur les normes statistiques en vigueur. Dans le cadre du programme de développement de l'e-gouvernement, les institutions publiques marocaines ont mis en place plusieurs portails en ligne, tels que e-regulations, e-invest, et data.gov.ma, qui fournissent des informations en ligne aux PME. Un portail spécialement

dédié aux PME n'est pas encore opérationnel mais il est prévu dans le cadre de la création de l'Observatoire des PME actuellement envisagé.

En *Algérie, Egypte, Jordanie et Tunisie*, le gouvernement fournit les informations statistiques sur la population des entreprises et sur les nouvelles lois et réglementations. Toutefois, il n'existe pas dans ces pays de portail dédié et interactif qui fournisse des informations spécifiques sur les PME. En *Algérie*, le bulletin d'information statistique sur les PME, publié par le ministère du Développement industriel et de la promotion de l'investissement, fournit des informations statistiques détaillées sur le paysage des PME et sur les services de soutien qui sont en place. Des informations pratiques complémentaires sont disponibles sur les sites web de plusieurs organismes différents, tels que l'Agence nationale pour le développement des PME (ANDPME), l'Agence nationale pour le développement de l'investissement (ANDI) et le Centre national du registre de commerce (CNRC).

En *Egypte*, les informations statistiques sont fournies par l'intermédiaire de l'Agence centrale pour la mobilisation publique et des statistiques (CAPMAS), tandis que les informations sur les législations, les décrets et les lois concernant le secteur des PME sont fournies par l'Autorité générale pour l'investissement (GAFI) et les ministères concernés. Les informations sont dispersées entre plusieurs sources et tous les organismes participant au développement des PME ont chacun leur site web ou portail.

En *Jordanie*, les informations sur lois et les réglementations sont fournies par différentes institutions sur leurs sites web, telles que la Chambre d'industrie jordanienne, la Municipalité du Grand Amman, la Direction du développement industriel et le ministère de la Planification. De plus, l'Association jordanienne de développement des entreprises (JEDCO) fournit sur son site web des informations sur les services financiers et techniques qu'elle offre. La *Tunisie* fournit des informations aux PME par le biais de différents sites web gouvernementaux, tels que ceux de l'Agence pour la promotion industrielle et l'innovation (API) et l'Institut national de la statistique. Si l'*Algérie, l'Egypte, la Jordanie* et la *Tunisie* ont globalement progressé dans le domaine de l'information, aucun de ces quatre pays ne possède encore de portail unique et interactif de l'information.

Dans l'*AP* et au *Liban*, les informations sur les PME ne sont pas systématiquement collectées au niveau gouvernemental et différents ministères et organisations fournissent des informations, lesquelles manquent parfois de cohérence. Entrepreneurs Lebanon et SME Toolkit fournissent des informations en ligne aux PME libanaises. Entrepreneurs Lebanon a pour objectif de mettre les entrepreneurs en contact avec des investisseurs et d'établir des contacts entre entrepreneurs, tandis SME Toolkit fournit des informations pratiques sur la

Tableau 5.3. **Résultats pour la sous-dimension 5.2 :**
Des informations claires et ciblées pour les entreprises

Scores sur les différents indicateurs

		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
5.2.1. Collecte, traitement, analyse et diffusion des informations pour les entreprises par le biais des canaux traditionnels	2013	3.0	3.5	4.5	3.5	2.5	3.0	2.0	3.0
	Changement depuis 2008	+1.0	0.0	0.0	+1.0	+0.5	0.0	0.0	0.0
5.2.2. Information en ligne pour les entreprises	2013	3.0	3.0	4.0	3.0	3.5	3.5	2.0	3.0
	Changement depuis 2008	+0.5	0.0	-1.0	+0.5	+1.5	0.0	0.0	+0.5
Moyenne globale pondérée		3.0	3.3	4.3	3.3	2.9	3.2	2.0	3.0

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

manière de créer son entreprise. Toutefois ces deux sites web sont uniquement disponibles en anglais, ce qui réduit leur impact. Au Liban et dans l'AP, des informations sont disponibles sur différents sites web, tels que le site du ministère de l'Economie nationale, mais ces informations en ligne sont limitées et ne sont pas centralisées.

Soutien aux start-ups

Toutes les économies MED fournissent une forme de soutien aux start-ups et des incubateurs existent dans l'ensemble des neuf économies. De légers progrès ont été réalisés dans la plupart des économies depuis 2008.

Israël possède des services de soutien bien structurés qui sont disponibles dans tout le pays. La SMBA et d'autres organisations, comme l'Agence juive et des fonds philanthropiques et privés, offrent un large éventail de services qui incluent le consulting, l'enseignement et une aide financière. Les start-ups peuvent aussi postuler pour faire partie de l'une des six pépinières d'entreprises ou des 24 pépinières pour l'entrepreneuriat technologique, qui fournissent des conseils aux entreprises, des avantages financiers, des opportunités de networking et des services de promotion gratuits. Ces incubateurs respectent les plus hautes normes internationales et travaillent en partenariat avec des programmes similaires de la Silicon Valley.

Au Maroc et en Tunisie, il existe un système diversifié et bien structuré de soutien aux start-ups qui couvre différentes régions. L'Agence nationale *marocaine* de promotion de l'emploi (ANAPEC) gère un programme de soutien (*Moukawalati*) et a récemment terminé une évaluation. Les autres fournisseurs d'un soutien aux start-ups incluent l'ANPME, le Centre marocain d'innovation et la Fondation de la banque populaire pour la création d'entreprises. Le Réseau Maroc Incubation et Essaimage (RMIE) et l'AFEM gèrent actuellement six pépinières chacun. Une stratégie a été approuvée par le RMIE et les pépinières sont sorties de la phase expérimentale et fournissent des services de base. En *Tunisie*, 24 bureaux régionaux de l'Agence de promotion industrielle, 24 centres d'affaires et le ministère du Commerce fournissent tous une aide aux start-ups. Vingt-six incubateurs existent, dont six sont certifiés ISO et mettent l'accent sur les projets innovateurs.

Les services de soutien aux start-ups existent en Algérie, en Egypte et en Jordanie mais n'ont pas encore atteint toutes les régions et ne sont pas totalement cohérents ou complets. Plusieurs institutions publiques *algériennes*, telle l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ), travaillent dans les *wilayas* (provinces) pour promouvoir les services d'entrepreneuriat. Cinq incubateurs universitaires sont au stade de la phase pilote, tandis que quatre pépinières technologiques et orientées vers les TIC sont déjà opérationnelles.

En *Egypte*, les start-ups peuvent se tourner vers le Centre de modernisation industrielle pour obtenir des services de soutien. Le programme Business Development Path offre un pack de services pour la phase préalable à la création d'entreprise qui comprend une formation sur les procédures opérationnelles, sur le développement d'un système financier de base, sur la gestion d'entreprise, etc. Un deuxième et troisième packs sont disponibles pour la phase de création et pour celle de l'exportation. Il existe plusieurs réseaux d'incubateurs en Egypte. Le gouvernement a lancé six incubateurs par l'intermédiaire du Fonds social de développement (SFD), qui sont gérés par l'Association égyptienne de pépinières d'entreprises. Plusieurs autres incubateurs sont gérés par d'autres institutions publiques (le Conseil industriel pour la technologie et l'innovation), des investisseurs privés (laboratoires Flat 6) ou des fondations (Misr El Kheir).

Les autorités *jordanienes* ont mis en place des programmes de soutien efficaces malgré leurs ressources limitées et leur couverture géographique restreinte. Ces programmes mettent l'accent sur la fourniture de services de base relatifs à la création d'entreprises. Une stratégie nationale pour les start-ups et l'incubation a été élaborée et plusieurs pépinières d'entreprises financées par des fonds publics sont au stade pilote. D'autres incubateurs, tels que le Jordan Technology Group Incubator et l'incubateur du Centre jordanien de l'innovation, sont d'ores et déjà opérationnels et encouragent avec succès la création de nouvelles entreprises.

Les services d'aide à la création d'entreprises sont fournis au *Liban* par les centres de développement des entreprises, Berytech, BIAT, SouthBIC et autres. Les services fournis incluent le consulting, le mentorat, l'accueil d'espace d'entreprises, l'expertise financière, la fourniture de conseils, le networking, des ateliers et une formation. Certains, comme Berytech, investissent dans des start-ups innovantes par le biais du Fonds Berytech qui est financé par l'UE dans le cadre de son Programme intégré de soutien aux PME lancé par le ministère de l'Economie et du Commerce. Selon l'évaluation, plus de 80 start-ups ont été créées par Berytech. BIAT, en place depuis 2006, a soutenu la création de start-ups qui ont généré plus de 3 500 emplois entre 2006 et 2013. Selon les propres données de SouthBIC, 79 % des emplois créés par des start-ups de ses pépinières étaient hautement qualifiés.

Dans l'*AP*, les programmes de soutien à la création d'entreprises en sont au stade pilote. L'organisation Al-Nayzak offre quelques services pré-incubation, tels qu'une formation technique, un soutien financier et une formation à la rédaction du plan d'affaires. Plusieurs initiatives de pépinières d'entreprises ont été lancées, essentiellement grâce au soutien de bailleurs. Jusqu'à présent, la pépinière technologique Palestine Information et Communication et l'incubateur Al Bireh-Ramallah gérés par Leaders-Qiadat sont opérationnels.

Marchés publics

Les PME rencontrent plus d'obstacles dans leur accès aux marchés publics que les grandes entreprises. Alors que les marchés publics représentent une importante source de revenus pour les entreprises de toutes tailles, les petites entreprises ont moins de possibilités d'en bénéficier en raison de leur petite taille et de leur accès limité à l'information. Selon des recherches récentes (Commission européenne, 2010), dans les pays de l'UE, la part des PME dans les marchés publics en 2006-08 était comprise entre 14 % et 21 %, soit moins que leur poids global dans l'économie (mesurée par leurs chiffres d'affaires combinés), en particulier dans le cas des micro- et des petites entreprises.

La grande taille des contrats publics moyens constitue généralement l'obstacle le plus important à l'accès des PME aux marchés publics (Commission européenne, 2010). Les administrations publiques ont tendance à regrouper les contrats pour réduire les coûts administratifs, mais, en conséquence, les petites entreprises sont exclues de l'adjudication, sauf si elles font une offre conjointe avec d'autres entreprises. D'autres obstacles importants sont les procédures excessivement compliquées qui doivent être suivies uniquement pour se qualifier pour l'appel d'offres et les conditions très sélectives de pré-qualification. Des informations limitées et le manque de clarté sur la façon dont les documents d'appel d'offres sont rédigés peuvent aussi constituer des obstacles qui affectent de manière disproportionnée l'accès des PME aux marchés publics. Enfin, les règles de préférence nationale sont souvent discriminatoires envers les entreprises étrangères, y compris celles des économies MED voisines, qui participent aux appels d'offres publics.

Tableau 5.4. **Résultats de la sous-dimension 5.3 : Marchés publics**
Scores pour les différents indicateurs

	AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
5.3.1. Découpe des offres en lots	4.0	2.5	3.0	2.0	3	4.0	4.0	4.5
5.3.2. Information et publication des opportunités des marchés publics	4.0	4.0	4.0	1.5	4	4.0	4.0	4.0
5.3.3. Pénétration de la passation électronique des marchés publics	2.5	2.0	2.0	1.5	2	2.5	1.5	4.0
5.3.4. Garantie de la ponctualité des paiements	4.0	4.0	2.5	1.5	3	4.0	3.0	3.5
5.3.5. Ouverture aux entreprises étrangères, y compris des PME et des grandes entreprises	1.5	3.0	5.0	1.0	2	2.0	3.0	2.0
5.3.6. Fixation de niveaux de qualification et d'exigences financières proportionnés	3.5	3.0	3.0	2.5	1.5	3.5	3.0	3.0
Moyenne globale pondérée	3.3	3.1	3.3	1.7	2.6	3.3	3.1	3.5

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

On estime que les marchés publics représentent entre 15 % et 20 % du PIB des économies MED. Ils représentent donc une part importante de la demande totale. Les adjudications, lorsqu'elles sont menées de manière équitable et transparente, peuvent apporter une contribution majeure au développement d'un secteur de l'entreprise privée compétitif.

L'évaluation de 2013 indique que les systèmes de passation des marchés publics dans les économies MED sont relativement ouverts à la participation des PME aux appels d'offres publics et que, dans un certain nombre de cas, des mesures proactives favorisent leur participation. A l'exception de la **Jordanie**, les lois sur les marchés publics dans tous les pays MED rendent possible la découpe des appels d'offres en lots plus petits, une mesure susceptible d'accroître les chances d'accès des PME aux offres des marchés publics. En Algérie, au Maroc, en Tunisie et dans l'AP, cette pratique est couramment utilisée pour augmenter la participation des PME au processus d'appel d'offres (voir encadré 5.1 sur la Tunisie). En **Egypte** et **Israël**, la découpe d'offres en lots est inscrite dans la législation, mais elle fait l'objet de dérogations puissantes qui en affaiblissent la mise en œuvre. En **Algérie**, en **Egypte** et au **Maroc**, le droit des marchés publics encourage spécifiquement à réserver un certain pourcentage des marchés publics aux PME (Algérie : 20 %, Egypte : 10 %, Maroc : 20 %, Tunisie : 20 %).

Un effort visible a également été fait pour publier les informations relatives aux marchés publics. Ces informations sont centralisées au niveau national et sont disponibles en ligne et dans des journaux gratuits ou vendus pour un coût négligeable en **Algérie**, **Egypte**, **Israël**, **Liban**, **Maroc**, **Autorité palestinienne** et **Tunisie**.

Cependant, la région a fait peu d'efforts pour mettre en place des solutions de passation électronique des marchés publics. Le système est le plus avancé en **Tunisie**, où un nouveau site Web sur les marchés publics a été créé en avril 2013. Cette plate-forme est utilisée par dix organismes publics et permet de traiter chaque cas entièrement par voie électronique sans nécessiter de procédure formelle sur support papier (communication électronique pour l'ensemble du processus de passation des marchés, e-facturation, etc.). Pour tous les autres pays, seules des informations limitées concernant les appels d'offres sont disponibles en format électronique. **L'Egypte**, **Israël** et le **Maroc** sont en train de mettre en place un portail de passation électronique des marchés publics. Des efforts supplémentaires sont nécessaires pour intégrer plus systématiquement la passation électronique des marchés publics aux processus traditionnels de passation des marchés publics.

Les retards de paiement de l'administration publique sont proportionnellement plus perturbateurs pour les PME que pour les grandes entreprises, dans la mesure où une entreprise plus petite fait face à des obstacles plus élevés pour être sûre d'obtenir un financement relais. La plupart des gouvernements MED ont approuvé des lois pour garantir la ponctualité des paiements, mais leur application reste sporadique. L'*Algérie*, l'*Egypte*, le *Maroc* et la *Tunisie* ont adopté des lois, ou ont des articles dans leurs lois/décrets sur la passation des marchés publics, portant spécifiquement sur les retards de paiement et imposant des délais stricts pour les paiements et des sanctions en cas de non-respect. Pour s'assurer que les entreprises ne souffrent pas de retard de paiement, l'*Algérie* a créé une Caisse de garantie des marchés publics (CGMP). Cette institution couvre la facture en cas de retard de paiement par le secteur public. En 2012, la CGMP a livré 2 800 garanties totalisant 81 millions DZD (dinars algériens) ; 647 PME privées ont bénéficié de ce service. Le *Liban* et l'*AP* possèdent également chacun une loi réglementant les retards de paiement mais son application n'est pas effective.

Encadré 5.1. Bonne pratique : Le système de marchés publics en Tunisie

Depuis plusieurs années, en Tunisie, les règlements et les procédures de passation des marchés publics ont encouragé les PME à participer au processus d'appel d'offres public. La possibilité de diviser les marchés publics en lots est inscrite dans la loi depuis 2002, et réserve 20% des marchés publics aux PME.

L'article 19 du décret n° 2002-3158 sur la régulation des marchés publics stipule que : « L'acheteur public doit, lors de l'élaboration des spécifications du marché, tenir compte de la capacité des entrepreneurs, des producteurs, des prestataires de services et des consultants ». Si l'acheteur n'est pas en mesure d'allouer 20% du marché aux petites entreprises, que ce soit pour des raisons techniques ou du fait de l'absence de petites entreprises capables de remplir de tels contrats, il doit fournir une justification dans un rapport adressé à la commission des marchés. Enfin, la réglementation des marchés publics prévoit des dispositions claires sur les retards de paiement par les pouvoirs publics et impose des délais stricts et des sanctions en cas de non-respect de ces délais.

Un effort visible a également été fait pour publier les informations sur les marchés publics, ainsi que sur la possibilité de candidater en ligne. En 2013, une nouvelle plate-forme pour la passation en ligne des marchés publics a été lancée (www.marchespublics.gov.tn). Cette plate-forme est entièrement électronique, sans aucune procédure sur support papier nécessaire (communication électronique tout au long du processus d'adjudication, facturation électronique, etc.).

Un Observatoire national des marchés publics, créé au sein de la Haute commission des marchés publics, est responsable de la collecte, du traitement et de l'analyse des données relatives au système de passation des marchés. L'observatoire est également chargé de tenir un registre des titulaires de marchés publics, d'étudier et de proposer des mesures visant à améliorer la réglementation des marchés publics, de superviser les marchés publics et améliorer leur rentabilité, ainsi que d'offrir une aide publique aux acheteurs par la mise en place de programmes de formation, documents types et autres formes d'assistance. Enfin, l'observatoire prépare un recensement annuel et des recensements partiels sur une série d'acheteurs publics ou une catégorie de marché donné.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes et République tunisienne (2014), site web de l'observatoire national tunisien des marchés publics, www.marchespublics.gov.tn/onmp/content/index.php?lang=en, consulté le 5 juin 2014.

A l'exception d'Israël, la plupart des économies MED ont introduit une série de mesures de discrimination positive en faveur des opérateurs nationaux et au détriment des sociétés basées à l'étranger en concurrence pour les marchés publics. Les conditions d'accès aux marchés pour les soumissionnaires étrangers sont parfois déterminées par des accords bilatéraux ou au cas par cas. Le secteur des marchés publics *algériens* pose des défis particuliers aux investisseurs internationaux dans la mesure où ils sont tenus de collaborer avec une entreprise algérienne, laquelle doit posséder la majorité du capital (51 %). En outre, le gouvernement algérien a le droit de publier des offres uniquement pour les entreprises algériennes et pratique des préférences pour les entreprises algériennes.

Les entrepreneurs nationaux *égyptiens, jordaniens, marocains et palestiniens* ont la priorité si leur offre ne dépasse pas la plus basse soumission étrangère de plus de 15 %. En outre, les conditions de passation des marchés rendent souvent obligatoire d'avoir une représentation locale ou un certificat d'enregistrement local, et elles imposent aux soumissionnaires étrangers une clause de sous-traitance nationale qui attribue le maximum de lots de l'appel d'offres à des fournisseurs locaux, si tant est qu'ils soient en mesure de répondre aux exigences correspondant à l'offre, comme c'est également le cas en *Tunisie*.

Israël est signataire de la convention sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce, qui constitue un accord juridiquement contraignant centré sur les marchés publics. Cet accord multilatéral assure l'ouverture par Israël de parties importantes de ses marchés publics à des entreprises étrangères.

La *Jordanie* est derrière les autres pays MED dans le domaine des marchés publics. Elle ne permet pas la découpe de ses offres en lots, les opportunités de marchés publics y sont dispersées entre une variété de sources, et seules des informations de base sur les offres publiques sont disponibles sous format électronique. Il n'existe aucune réglementation garantissant la ponctualité des paiements et le secteur des marchés publics n'est pas ouvert aux entreprises étrangères sur la base de la libre concurrence. Dans de nombreux cas, les conditions de passation des marchés exigent une représentation locale ou un certificat d'enregistrement local et il existe un avantage de prix de 15 % de marge pour les produits fabriqués localement (autrement dit, les fabricants locaux sont préférés, même si leurs prix sont 15 % supérieurs à ceux des entreprises étrangères).

Enfin, la plupart des économies MED ont des dispositions générales imposant aux acheteurs de fixer des exigences proportionnées en termes de niveaux de qualification et de financement, comme, par exemple, le nombre d'années d'expérience, le chiffre d'affaires annuel ou le volume de la productivité annuelle.

Pour aller de l'avant

Depuis 2008, peu de progrès ont été réalisés de manière générale dans la région dans le domaine des services de soutien aux PME et des marchés publics, en particulier dans le cas de l'Algérie, le Liban, la Jordanie et le Maroc. Un soutien aux start-ups et des incubateurs sont maintenant présents dans tous les pays. Toutefois, jusqu'à présent, dans la plupart des économies MED, le soutien aux PME a largement consisté dans des services de base et il existe une pénurie de services plus avancés.

Il y a encore des progrès à faire en matière de services d'information pour les entreprises. En d'autres termes, l'information est généralement dispersée et fragmentée entre différentes sources et la qualité reste à améliorer et à adapter aux besoins des PME. La plupart des économies méditerranéennes sont encore peu performantes dans la

collecte, l'analyse et la diffusion de l'information. Il existe seulement quelques portails web spécifiquement dédiés aux PME.

En ce qui concerne les marchés publics, presque toutes les économies découpent leurs offres en lots afin de faciliter l'accès des PME aux marchés publics. L'Algérie, l'Égypte, le Maroc et la Tunisie réservent des quotas dans les marchés publics pour les PME. En particulier, la Tunisie a récemment mis en place une plate-forme électronique de gestion de ses marchés publics. Presque tous les pays ont des règles sur les retards de paiement, mais l'application de ces règles reste inégale.

En conséquence, les priorités doivent être les suivantes :

- L'accès aux services d'information doit être considérablement amélioré, en coordonnant les informations fournies par les différentes agences et en avançant vers la mise en place d'un portail en ligne unique pour les PME.
- L'éventail des services offerts aux PME doit être élargi en vue de fournir un soutien plus technologique et personnalisé, une formation et un entraînement au développement des compétences, ainsi que des conseils stratégiques et du consulting.
- Les services de soutien aux entreprises doivent être conçus de manière plus globale, et pas seulement dans le cadre d'initiatives *ad hoc*, afin de réduire les chevauchements entre les différentes institutions offrant des services de soutien aux PME. L'objectif doit être d'offrir des packages complets et personnalisés couvrant les différents besoins des PME, du développement des compétences à l'accès au financement en passant par l'accès aux marchés.
- Les politiques sur les niveaux de qualification et les besoins financiers pour l'accès aux systèmes de passation des marchés publics doivent être améliorés et mieux adaptés aux caractéristiques des PME ; et
- L'ouverture aux entreprises étrangères devrait être améliorée, pour favoriser la concurrence et permettre les transferts technologiques aux entreprises nationales.

Bibliographie

Commission européenne (2011), *A second chance for entrepreneurs : Prevention of bankruptcy, simplification of bankruptcy procedures and support for a fresh start*, rapport final du groupe d'experts, Bruxelles.

Commission européenne (2010), *Evaluation of SMEs' access to public procurement markets in the EU*, rapport final, Bruxelles.

OCDE (2013), *Panorama de l'entreprenariat 2013*, Editions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-en.

OCDE-CRDI (2013), *New Entrepreneurs and High Performance Enterprises in the Middle East and North Africa*, Editions OCDE, Paris.

République tunisienne (2014), site web de l'observatoire national tunisien des marchés publics, disponible sur www.marchespublics.gov.tn/onmp/content/index.ph?lang=en/.

Chapitre 6

Accès des PME aux financements

Principe du SBA : Faciliter l'accès des PME au financement et mettre en place un environnement juridique et commercial favorisant la ponctualité des paiements lors des transactions commerciales

Ce chapitre met l'accent sur les politiques et les instruments gouvernementaux destinés à faciliter le développement des sources de financement pour les PME et leur accès à ces sources. Il analyse les sources de financement externe et le cadre juridique et réglementaire qui favorise leur développement. Les politiques de soutien à l'amélioration du niveau général d'éducation financière, qui affectent à la fois la demande de crédit par les PME et l'offre de financement par les institutions financières, sont également étudiées. Les prêts bancaires sont la principale source de financement externe des PME, mais l'accès au crédit bancaire reste limité dans la région MED. En outre, les sources alternatives de financement (crédit-bail, affacturage, financement par fonds propres) sont encore marginales et l'instabilité politique et économique de ces dernières années a réduit la disponibilité des financements externes pour le secteur privé, en particulier dans les pays en transition. Les mesures les plus importantes qui restent à entreprendre dans le domaine de l'accès au financement sont notamment le renforcement de la législation sur les opérations garanties et les droits des créanciers ; l'amélioration de la fiabilité des cadastres et des registres de biens mobiliers et de l'accès à ces données ; le renforcement de la concurrence bancaire ; l'aide au développement des moyens de financement alternatifs ; ainsi que l'amélioration de l'éducation financière.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Introduction

Le déficit de financement des PME

Faciliter l'accès au financement est l'un des domaines les plus essentiels pour promouvoir les PME et l'entrepreneuriat, et, en dernière analyse, pour renforcer la croissance économique et la création d'emplois. L'octroi d'un financement externe permet aux entreprises de répondre à leurs besoins en fonds de roulement, de combler des lacunes temporaires dans le cycle de leurs flux de trésorerie et de soutenir les plans d'expansion, en complétant les ressources internes de l'entreprise : l'apport en capital des investisseurs et/ou les bénéfices non distribués.

Par rapport aux grandes entreprises, les PME sont fréquemment confrontées à des obstacles lorsqu'elles essaient de garantir leur accès à des sources de financement externe. Certains de ces obstacles proviennent de la relation entre les fournisseurs et les utilisateurs du financement externe, en particulier, les asymétries d'information, le risque moral (qui peut être amplifié par la capitalisation limitée des petites entreprises) et les coûts de transaction relativement élevés. D'autres proviennent du manque d'investissements ou de disponibilité de crédit des PME. Ces obstacles sont notamment l'inadéquation ou l'inexistence de la planification commerciale, des pratiques comptables et de la tenue de livre de comptes, le manque de sensibilisation et de connaissances sur les options et les instruments de financement existants, ainsi que l'informalité économique. D'autres obstacles résultent de cadres réglementaires et juridiques déficients, de systèmes financiers et bancaires sous-développés et des chocs financiers (OCDE, 2006).

Le déficit de financement des PME est un phénomène complexe qui nécessite des actions sur plusieurs fronts et mobilisant plusieurs acteurs, y compris le gouvernement, les institutions financières, les banques et les entreprises privées. Le coût de l'inaction est cependant très élevé : le manque d'accès à un financement adéquat et en temps opportun affecte la création de nouvelles entreprises, ainsi que les opérations quotidiennes et la croissance des entreprises existantes.

Accès au financement dans la région MED

Les PME dans les économies MED, à l'exception partielle d'Israël, souffrent d'un manque structurel d'accès au financement externe. Le crédit bancaire, principale source de financement formel, est limité par la qualité relativement médiocre de l'environnement juridique et réglementaire, la faible profondeur des marchés financiers et le manque de concurrence entre les établissements bancaires et financiers. En outre, les sources alternatives de financement, comme le crédit-bail, l'affacturage, le financement mezzanine ou la mise à disposition de fonds propres, restent marginales.

Plusieurs études démontrent que les PME sont contraintes financièrement dans la région MED, tout comme, plus globalement, dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA) (Beck et al. 2008 et 2009, et De la Torre et al. 2010). Selon les enquêtes menées au niveau de l'entreprise par la Banque mondiale, seulement 20% des PME de la région, à l'exception d'Israël, ont un prêt ou une ligne de crédit, ce qui représente la part la plus faible dans le monde, alors que seulement 10% des dépenses d'investissement des PME sont financés par un prêt bancaire, un taux qui est uniquement supérieur à celui de la région de l'Afrique sub-saharienne.

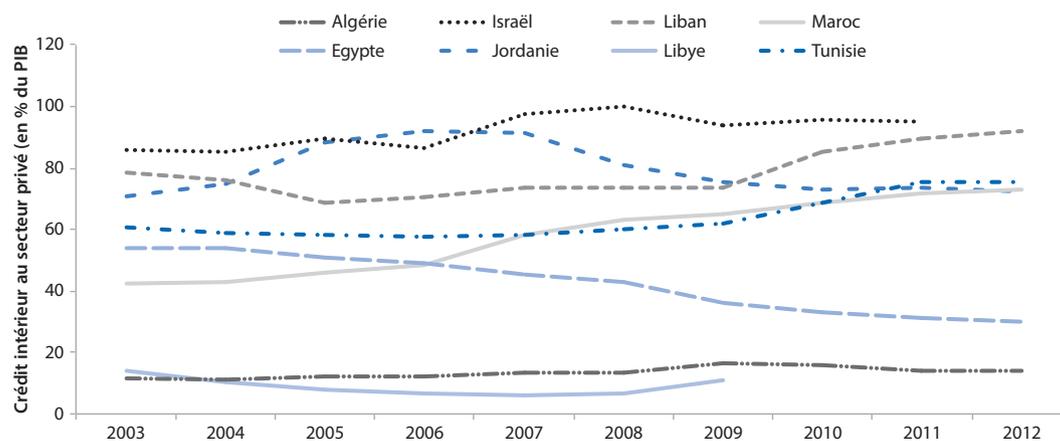
Une enquête sur les prêts bancaires aux PME de la région MENA a été menée par la Banque mondiale et l'Union des banques arabes en 2009 (Rocha et al. 2011). Cette enquête,

qui porte sur les économies évaluées dans le présent rapport à l'exception d'Israël et de l'Algérie, fournit des indications intéressantes sur les prêts aux PME dans la région MENA. Dans l'ensemble, les prêts aux PME des pays non membres du Conseil de coopération du Golfe (CCG) ne représentent que 13.2% du total des prêts accordés par les banques. En comparaison avec le reste du monde, la région est très en retard. Le ratio des prêts aux PME dans les pays de l'OCDE à revenus élevés se situe en effet autour de 22%, et il atteint 16.2% dans les pays à revenus intermédiaires (Beck et al., 2008). Une enquête menée par le Forum des femmes d'affaires OCDE-MENA en collaboration avec l'Union des banques arabes en 2013 a étudié les prêts bancaires aux PME appartenant à des femmes et a constaté que ces entreprises représentent moins de 10% du portefeuille de prêts bancaires des banques de la région MENA faisant partie de l'enquête (OCDE, à paraître).

Parmi les prêts accordés par les banques aux PME, 26.4% sont signalés comme des crédits d'investissement à moyen terme (prêts utilisés à des fins d'investissement, accordés par les banques pour l'acquisition d'actifs fixes tels que des biens immobiliers, des équipements et autres machines). Fait intéressant, alors que les banques privées ont un ratio plus élevé de prêts accordés aux PME dans le total des prêts que les banques d'Etat, ces dernières affichent une part plus élevée de prêts à l'investissement dans le total des prêts aux PME, montrant que les banques d'Etat sont peut-être moins sensibles au risque. Cela reflète le mandat des banques d'Etat qui est d'aider à combler le déficit de financement des PME, mais peut aussi traduire un manque d'expertise pour évaluer efficacement les demandes de prêt.

Les prêts bancaires dans la région MED n'ont pas été considérablement affectés par la crise financière mondiale, comme cela a été le cas dans d'autres régions, principalement en raison de la faible intégration des banques et institutions financières nationales dans le système financier mondial. Cependant, l'instabilité économique et politique a eu un impact significatif sur les activités de prêt et de financement dans plusieurs pays MED depuis 2011. De plus, l'augmentation de la demande du secteur public pour financer des déficits budgétaires croissants a contribué à l'éviction du crédit au secteur privé. Cela a été le cas en Egypte et en Jordanie, qui ont vu une baisse importante des volumes de crédit entre 2008 et 2012. De manière remarquable, la part du crédit intérieur alloué au secteur privé (en % du PIB) en Tunisie a augmenté pendant cette période, alors que le pays a traversé un changement de régime à la fin de 2010 (figure 6.1).

Figure 6.1. Crédit intérieur au secteur privé (en % du PIB, 2003-12)



Source : Banque mondiale (2014), *Indicateurs du développement dans le monde*, Washington, DC.

D'autres pays, comme l'Algérie et le Maroc qui ont connu un environnement économique et politique plus stable, ont enregistré une expansion de l'activité de crédit au cours de la même période. Parmi les économies MED, il existe une hétérogénéité importante dans le ratio du crédit intérieur alloué au secteur privé (en % du PIB), qui est un indicateur de la profondeur de l'intermédiation financière. En 2012, les ratios ont varié de 14% en Algérie à plus de 90% au Liban. La Jordanie, le Maroc et la Tunisie ont des niveaux comparables, autour de 70%-75%. Au cours de la dernière décennie, le Maroc a connu une croissance spectaculaire de la part du crédit au secteur privé, passant d'environ 40% en 2003 à plus de 70% en 2012. La Tunisie et le Liban ont également connu des augmentations non négligeables entre 2008 et 2012 de 60% à 75% en Tunisie et de 73% à 92% au Liban. Au contraire, en Egypte, la part du crédit intérieur au secteur privé a diminué progressivement de 54% en 2003 à moins de 30% en 2012 (voir le tableau 6.1).

Tableau 6.1. Indicateurs du secteur bancaire

	Crédit intérieur au secteur privé (% PIB)		Prêts non productifs par rapport au total des prêts bruts (%) – 2012		Capitalisation boursière (% PIB)		Concentration bancaire* 2011	
	2008	2012	2008	2012	2008	2011	2008	2011
Algérie	13.2	14.3	s.o	s.o	s.o	s.o	73.9	75.5
Egypte	42.8	29.7	14.8	10.7	76.2	27.8	57.6	64.2
Israël	99.8	s.o	1.5	2.4	101.7	77.4	76.7	85.8
Jordanie	80.9	72.4	4.2	s.o	186.0	100.1	94.9	88.2
Liban	73.8	92.2	7.5	3.7	s.o	26.1	49.5	51.3
Libye	6.8	s.o	s.o	s.o	s.o	s.o	s.o	100.0
Maroc	63.2	72.8	6.0	4.8	82.5	66.1	67.8	89.9
AP	s.o	s.o	s.o	s.o	s.o	s.o	100.0	s.o
Tunisie	60.1	75.2	15.5	12.1	13.3	22.2	43.7	45.0

*La concentration bancaire se mesure par le ratio des actifs des trois plus grosses banques par rapport aux actifs de l'ensemble des banques commerciales. Les données sur la Libye sont de 2010.

Sources : Čihák, Demirgüç-Kunt, Feyen et Levine (2012), « Benchmarking Financial Development Around the World », *Policy Research Working Paper 6175*, Banque mondiale, Washington, DC ; Banque mondiale (2014), *Indicateurs du développement dans le monde*, Washington, DC.

La concentration bancaire (définie comme le ratio des actifs des trois plus grandes banques par rapport au total des actifs bancaires), qui constitue un indicateur indirect du niveau de concurrence dans le secteur bancaire, est encore relativement élevée dans tous les pays MED, puisqu'elle va de 45% en Tunisie à près de 90% au Maroc.

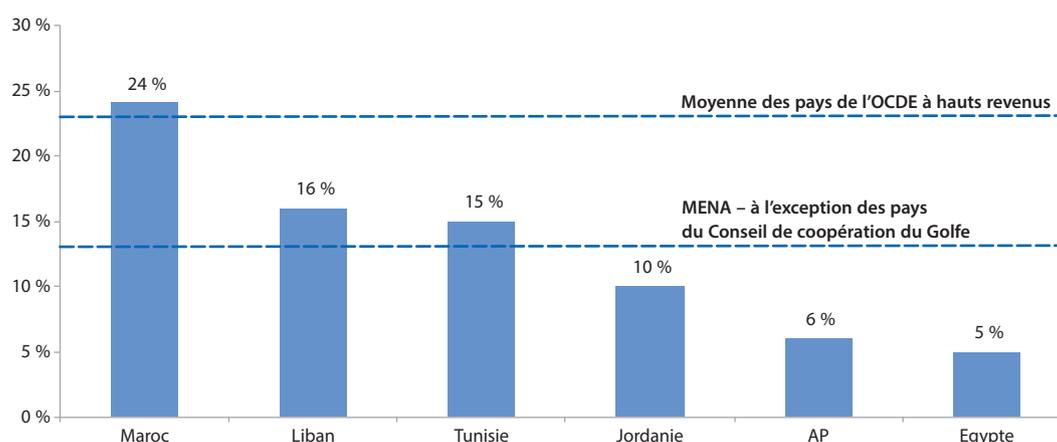
L'évaluation de 2008 a mis en évidence la manière dont le cadre juridique et réglementaire des prêts bancaires était encore relativement peu développé dans la plupart des économies MED, à l'exception d'Israël. Plus particulièrement, l'absence de registres publics pour les biens mobiliers, la présence limitée des bureaux de crédit, ainsi que la longueur et la complexité des procédures de faillite ont abouti à des exigences de garanties élevées et à un rationnement du crédit.

Les résultats de l'évaluation de 2013 montrent que des progrès significatifs ont été accomplis dans ces domaines, tandis que des progrès limités et graduels ont été enregistrés dans la différenciation des sources de financement externe. Les banques commerciales de

plusieurs pays MED cherchent actuellement, avec de plus en plus d'intérêt, à étendre les prêts et la fourniture de services aux PME. Un nombre croissant de banques mettent en place des unités spéciales pour les PME.

Toutefois, les prêts bancaires aux PME dans la région MED restent dans l'ensemble limités (voir la figure 6.2). Le Maroc, où 24 % des prêts bancaires sont alloués à des PME, est le seul pays dont la part des prêts aux PME dans la totalité des prêts bancaires est similaire à celle des économies développées (22 % selon Beck et al. (2008)). En Tunisie et au Liban, les parts sont légèrement au-dessus de la moyenne de 13 % la région MENA, hors économies du CCG, tandis qu'en Jordanie, dans l'AP et en Egypte, les parts de prêt aux PME sont encore faibles et ne dépassent pas les 10 %.

Figure 6.2. Prêts bancaires aux PME (% du total des prêts bancaires)



Source : Rocha, R. et al. (2011), "The status of bank lending to SMEs in the Middle East and North Africa region : the results of a joint survey of the Union of Arab Bank and the World Bank", *Série des documents de politique générale de la Banque mondiale*, Banque mondiale, Washington, DC.

A l'autre extrême, des statistiques israéliennes officielles montrent que la part des prêts aux PME a augmenté de 38.9 % des prêts consentis aux entreprises en 2010 à 40.7 % en 2012. Cependant, il semblerait que plusieurs segments de la population des PME, en particulier celles engagées dans des secteurs plus traditionnels, se heurtent encore à des obstacles pour pouvoir accéder au financement bancaire.

Cadre d'évaluation

La dimension sur l'accès au financement est composée de deux sous-dimensions essentielles : les sources de financement externe pour les PME et le cadre juridique et réglementaire. Comme dans le rapport 2008 sur la mise en œuvre de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise, le présent exercice prend en compte les principales sources de financement externe. Cette évaluation est fondée sur le « Small Business Act » pour l'Europe qui énonce les instruments susceptibles d'être utilisés par les gouvernements pour faciliter l'accès des PME au financement.

Cette nouvelle évaluation va au-delà de la précédente grâce à l'introduction de nouveaux indicateurs pour fournir une vue plus globale et complète des obstacles que rencontrent les PME dans leur accès au financement externe. Un nouvel indicateur de

la sous-dimension « Sources de financement extérieur » évalue l'existence de réseaux de *business angels* et regarde s'il existe des politiques pour les soutenir. Dans la sous-dimension juridique et réglementaire, un nouvel indicateur sur les droits des créanciers évalue la mesure dans laquelle les lois sur les opérations garanties sont élaborées et appliquées, ainsi que la facilité avec laquelle un créancier peut récupérer la propriété de la garantie en cas de défaut. Enfin, cette nouvelle évaluation introduit une troisième sous-dimension qui considère l'éducation financière comme autre facteur affectant à la fois la demande et l'offre de financement.

Tableau 6.2. **Cadre d'évaluation de la dimension 6 :
Accès des PME au financement**

Principe du SBA : Faciliter l'accès des PME au financement et mettre en place un environnement juridique et commercial favorisant la ponctualité des paiements lors des transactions commerciales

Sous-dimension 6.1 : Sources de financement extérieur pour les PME	Sous-dimension 6.2 : Cadre juridique et réglementaire du financement extérieur	Sous-dimension 6.3 : Education financière
6.1.1. Dispositifs de garantie des crédits	6.2.1. Cadastre	6.3.1. Education financière
6.1.2. Réseaux des <i>business angels</i>	6.2.2. Services d'information sur le crédit	
6.1.3. Institutions de microfinance	6.2.3. Système d'enregistrement pour les biens mobiliers	
6.1.4. Crédit-bail	6.2.4. Exigences de garantie et de provisionnement	
6.1.5. Disponibilité du capital-risque (c-à-d capital-risque, fonds de placement privés)	6.2.5. Droits des créanciers	
6.1.6. Accès aux marchés de capitaux		

Une description détaillée de ces indicateurs est fournie dans l'Annexe A.

Analyse

Sources de financement extérieur

Alors que les prêts bancaires sont la principale source de financement externe pour les PME de la région, ils restent limités, et ils ont même diminué dans les pays MED en cours de transition politique ces dernières années. D'autres instruments visant à faciliter l'accès aux prêts bancaires, tels que les dispositifs de garantie de crédit, et d'autres sources de financement, telles que le crédit-bail ou le capital-investissement, bien que relativement plus développés qu'en 2008, restent eux aussi encore insuffisants et ont subi des contraintes liées à la transition politique.

Ainsi, les politiques gouvernementales doivent encourager les politiques qui favorisent les prêts bancaires aux PME dans le contexte d'une augmentation de l'aversion au risque. Cela est particulièrement le cas dans une période de ralentissement économique, dans la mesure où les PME connaissent des contraintes de ressources internes et ont besoin de s'appuyer davantage sur des sources extérieures de financement, les banques ayant tendance à diminuer les prêts. En effet, les pays ont utilisé les garanties de crédit en période de crise comme outil de politique anticyclique afin d'atténuer les effets néfastes du resserrement du crédit sur les PME. Les dispositifs de garantie de crédit sont en place dans toutes les économies MED. Selon Rocha, Arvai et Farazi (2011), la plupart d'entre eux semblent en bonne santé financière : autrement dit, ils ne sont pas surendettés et ne manquent pas de capitaux propres, étant financés pour la plupart par leurs gouvernements respectifs ou des bailleurs, et ils manifestent la capacité de se développer en raison d'une

base de fonds propres suffisants. Toutefois, si les dispositifs des pays MED sont en bonne santé financière, ils ne touchent cependant pas encore les petites entreprises de petite taille, ce qui suggère qu'il reste de la place pour plus de concurrence sur le marché.

L'évaluation montre qu'il existe des différences importantes entre les économies MED dans les structures de financement des dispositifs de garantie de crédit, leur niveau de coopération avec le secteur bancaire et la manière dont ils sont gérés. Dans certaines économies MED, les dispositifs de garantie de crédit existants sont uniquement financés soit par des institutions publiques et des banques d'Etat, soit par des donateurs étrangers, comme c'est le cas en *Algérie*, en *Jordanie* et dans l'*AP*. En revanche, au *Maroc* le système de garantie de crédit Dar Ad Damaneï est légalement une entité privée depuis 1989, financée en partie par des banques privées, mais aussi par des contributions publiques (fonds Hassan II). On retrouve des cas similaires de financement des dispositifs de garantie de crédit à la fois par des organismes publics et par des banques privées en *Egypte* (Credit Guarantee Company, CGC), au *Liban* (Kafalat) et en *Tunisie* (SOTUGAR). Ces différences dans la structure de financement peuvent entraîner des variations dans l'engagement du secteur bancaire à accepter des garanties et à coopérer plus étroitement avec les dispositifs, dans la mesure où les banques privées seraient plus disposées à accepter des garanties de la part de dispositifs auxquelles elles participent. Dans la plupart des économies évaluées, les règles de gouvernance spécifiques aux dispositifs de garantie de crédit ne sont pas encore clairement définies et sont limitées à la procédure spécifique pour obtenir la garantie. En outre, l'utilisation limitée par les dispositifs d'outils de gestion des risques conformes aux bonnes pratiques, telles que les recommandations réglementaires de Bâle, rend les banques moins enclines à accepter des garanties (Rocha, Arvai et Farazi, 2011). En ce qui concerne la réglementation et la surveillance, les dispositifs de garantie sont réglementés et surveillés par les autorités monétaires appropriées dans la plupart des économies MED.

Alors que les dispositifs de garantie du crédit constituent des instruments efficaces pour surmonter les déficits d'information sur les prêts bancaires aux PME déjà en activité, il existe aussi un déficit de financement net sur le marché des financements en phase d'amorçage et de début d'activité. Il existe une asymétrie d'information bien documentée sur le marché du financement du début d'activité, comme en atteste le fait que les

Figure 6.3. Résultats 2013 pour la dimension 6 : Accès des PME au financement

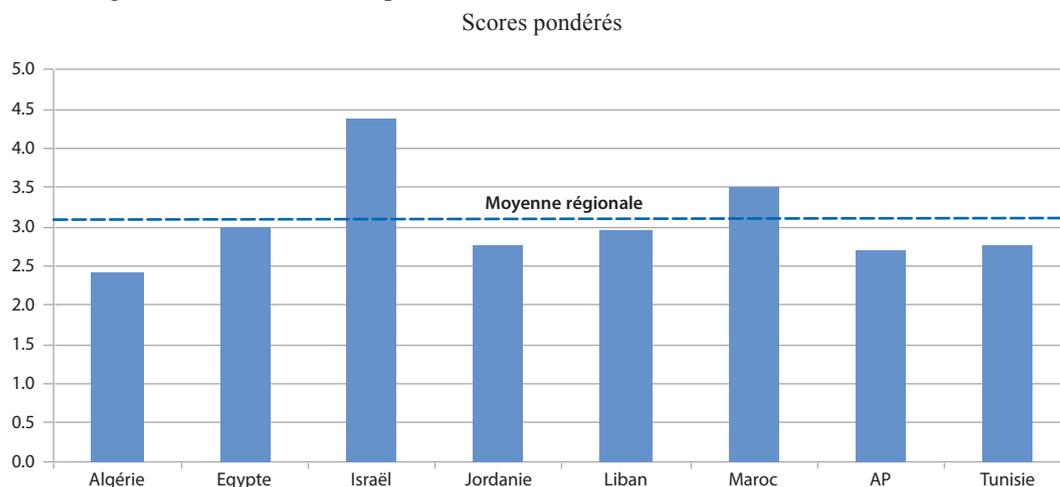
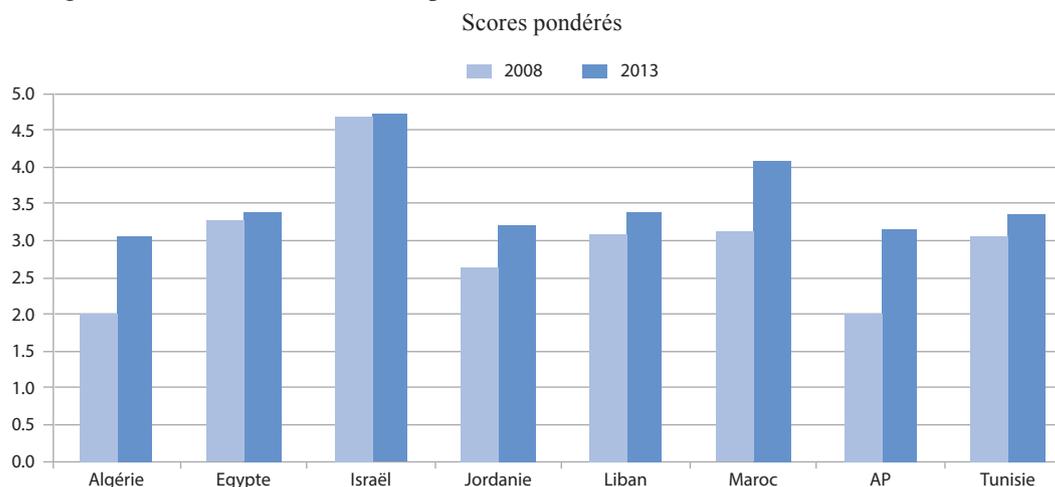


Figure 6.4 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

entrepreneurs et les investisseurs ont du mal à se trouver les uns les autres (OCDE, 2011). Cette défaillance du marché suggère que les décideurs politiques devraient intervenir sur ces marchés.

Figure 6.4. Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 6 : Accès des PME au financement



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Tableau 6.3. Résultats pour la sous-dimension 6.1 : Sources de financement extérieur pour les PME

Scores pour les différents indicateurs

		ALG	EGY	ISR	JOR	LIB	MAR	AP	TUN
6.1.1. Dispositifs de garantie de crédit	2013	3	4	4.5	4	4.5	5	4.5	3.5
	Changement depuis 2008	0	0	0	-0.5	+0.5	+1	+1	0
6.1.2. Réseaux des business angels	2013	1.5	1	4	2	2.5	3	1.5	3
6.1.3. Institutions de microfinance	2013	3	4	3.5	4	3.5	5	4	3
	Changement depuis 2008	+0.5	0	-0.5	+1	-0.5	0	+1	0
6.1.4. Crédit-bail	2013	3.5	4	4	4	4	5	2.5	4
	Changement depuis 2008	+0.5	0	-1	+0.5	0	+0.5	+1	-1
6.1.5. Disponibilité du capital-risque (c-à-d capital-risque, fonds de placements privés)	2013	3	4	5	2	3.5	4.5	4	3
	Changement depuis 2008	+0.5	0	0	+0.5	0	+0.5	+2.5	-1
6.1.6. Accès aux marchés de capitaux	2013	2	4	4.5	3.5	3	4	3.5	3.5
	Changement depuis 2008	+0.5	0	-0.5	+0.5	0	0	+1.5	0
Moyenne globale pondérée		2.8	3.7	4.3	3.4	3.6	4.5	3.5	3.4

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Les groupes et réseaux de *business angels* peuvent aider à combler ce besoin de financement du début d'activité. Les *business angels* sont des particuliers qui investissent dans des start-ups et des entreprises innovantes ayant des idées commerciales jamais testées en échange d'une participation au capital de l'entreprise. Autre point très important, ils apportent également une expérience de la gestion et des affaires, ce qui n'est pas le cas des institutions de capital-risque. Les décideurs politiques pourraient aider à développer des réseaux de *business angels* compétitifs en les promouvant par divers programmes et politiques, y compris en apportant un soutien direct aux réseaux ou à travers des programmes d'incitation fiscale (OCDE, 2011). Dans la région MED, à l'exception d'Israël, il y a peu d'activité de *business angels*. Les initiatives existantes sont composées principalement de réseaux et initiatives informels sans aide publique claire. Toutefois, un certain nombre de projets pilotes et plans de sensibilisation visant à développer les réseaux de *business angels* existe en **Jordanie**, au **Liban**, au **Maroc** et en **Tunisie**. En **Israël**, les incitations fiscales destinées aux réseaux de *business angels* sont inscrites dans la loi depuis 2011 (voir encadré 6.1). Mais les *business angels* dans ce pays se concentrent généralement sur les start-ups technologiques et il y a un manque d'investissement des *business angels* dans d'autres types de jeunes entreprises.

Encadré 6.1. Bonne pratique : le réseau des *business angels* en Israël

Le succès du modèle israélien des start-ups a été bien documenté et reconnu. Selon l'OCDE, la communauté des *business angels* en Israël n'a cessé d'augmenter, quoique de façon plus informelle ces dernières années (OCDE, 2011). Le Global Entrepreneurship Monitor recueille des données sur le pourcentage de la population adulte ayant investi son propre argent, au cours des trois dernières années, dans un entrepreneur créant une nouvelle entreprise. Selon ce rapport, l'activité des *business angels* est passée de 3.2% en 2008, à 4.2% en 2010 et a atteint 4.8% en 2012, ce qui est l'un des taux les plus élevés des pays développés.

Il existe un noyau central d'entrepreneurs en série prospères qui sont devenus des "super anges" et qui jouent le rôle de moteurs pour une grande partie de l'activité de ce segment du marché. Comme indiqué dans l'évaluation, une importante base de données pour les entreprises recherchant des investisseurs, y compris des *business angels*, est le site Israel Venture Capital, mais de plus amples renseignements sur les *business angels* sont également disponibles sur les sites web destinés aux start-ups technologiques.

L'Association de la haute technologie (HTIA), principal défenseur de la politique publique en faveur de l'industrie high-tech, des investissements de *business angels* et du capital-risque, a joué un rôle proactif en encourageant le gouvernement à se concentrer sur le marché de l'investissement providentiel, ce qu'il a fait en introduisant en 2011 des incitations fiscales pour les *business angels* dans la législation. La loi offre des allègements fiscaux substantiels aux investisseurs providentiels dans les start-up israéliennes. La loi fiscale prévoit que les personnes physiques résidentes étrangères ou israéliennes peuvent déduire de leur revenu imposable total un investissement admissible allant jusqu'à 5 millions de shekels (1.4 million de dollars US ou 1 million d'euros) dans des actions de sociétés cibles, qui doivent satisfaire à certains critères en termes de chiffre d'affaires et de dépenses de R&D. En outre, l'investissement initial est considéré comme une perte en capital à la date de l'investissement.

Sources et informations complémentaires : OCDE (2011), *Financing high-growth firms : the role of business angels*, Editions OCDE, Paris ; Menipaz E. et al. (2011), *Global Entrepreneurship Monitor 2010* : Israel National Entrepreneurship Report, The Ira Centre for Business, Technology and Society, Ben Gurion.

Les institutions de micro-finance sont particulièrement importantes en raison de leur proximité avec les emprunteurs, ce qui en fait un outil utile pour la création d'entreprise et la réduction de la pauvreté, en particulier dans les groupes les plus vulnérables, tels que les jeunes et les femmes. Les gouvernements peuvent encourager le développement d'un secteur de la micro-finance en libéralisant les services bancaires en vue de faciliter la collecte de dépôts et la viabilité à long terme des institutions de micro-finance tout en réglementant, en particulier, les compétences et les comportements de prise de risques excessifs. Les pays qui manquent de contrôles et de réglementations clairs devraient avoir leurs institutions de micro-finance supervisées par les autorités de réglementation financière et ils doivent développer des capacités de surveillance spécialisées (Rocha, Arvai et Farazi, 2011).

Le secteur de la micro-finance dans la région MENA est le plus faible de toutes les régions du monde, avec moins d'1 % de crédit bancaire, en comparaison avec plus de 5 % en Europe de l'Est et en Asie centrale, ainsi qu'en Asie du Sud-est. Toutefois, la proportion de femmes obtenant un crédit de micro-finance en MENA est supérieur à 60 %, un taux comptant parmi les plus hauts du monde, hormis l'Asie (Rocha, Arvai et Farazi, 2011).

Selon l'évaluation, les institutions de micro-finance sont présentes dans l'ensemble des économies MED, et la plupart d'entre elles opèrent dans l'ensemble des sous-régions géographiques. Globalement, les institutions sont surtout des ONG ou des institutions publiques fournissant une gamme limitée de produits de micro-finance, ciblant généralement les femmes et les jeunes, tandis que la participation directe des banques commerciales est encore très limitée. Le *Maroc* fournit l'exemple le plus avancé de cadre réglementaire pour les institutions de micro-finance, puisque la banque centrale y sert d'organisme de contrôle. Par exemple, les institutions de micro-finance marocaines sont autorisées par la loi, à mobiliser des ressources nécessaires par le biais du soutien d'une banque privée. Le cadre réglementaire s'est également amélioré dans l'*AP* par rapport à l'évaluation précédente de 2008, dans la mesure où les autorités monétaires palestiniennes sont responsables depuis 2011 de l'octroi des licences aux institutions de micro-finance et sont chargées de leur surveillance. D'autres pays, comme l'*Egypte* et la *Jordanie*, ont un secteur de la micro-finance assez développé (la pénétration du secteur de la micro-finance jordanien a connu un taux de croissance annuel moyen de 28 % entre 2006 et 2010), mais ils ne possèdent pas de cadre juridique et réglementaire spécifique. En conséquence, en 2011, la Jordanie a révisé et mis à jour sa stratégie nationale de micro-finance adoptée en 2005 et elle procède actuellement à la révision de son cadre juridique régissant les institutions de micro-finance. La *Tunisie* est un autre exemple de pays caractérisé par l'absence de cadre réglementaire spécifique pour ses institutions de micro-finance, un secteur de la micro-finance vaste mais fragmenté, et l'absence de dispositifs spécialisé visant spécifiquement certains groupes comme les jeunes et les femmes.

Le crédit-bail est un outil de financement particulièrement attractif pour les PME car il offre des prêts sans garantie aux entreprises n'ayant pas de long historique en matière de crédit ou de base d'actifs suffisante pour servir de garantie. Les gouvernements doivent mettre en place un cadre juridique global pour mieux développer des activités de crédit-bail durables. A l'exception d'*Israël* (où le crédit-bail est réglementé par la loi fiscale), toutes les économies MED évaluées possèdent une loi spécifique sur le crédit-bail qui a déjà été approuvée. Il est cependant difficile d'évaluer si ces lois sur le crédit-bail sont bien appliquées et si elles sont conformes aux bonnes pratiques internationales. Selon l'étude de la Banque mondiale mentionnée ci-dessus (Rocha, Arvai et Farazi, 2011), la majorité des réglementations du crédit-bail en vigueur dans les économies MENA ne précisent pas les droits des bailleurs et des locataires face à la faillite et la législation souffre de l'absence

de règles fiscales claires et neutres, ce qui conduit à de potentielles distorsions du marché. L'absence de législation qui définisse clairement le crédit-bail et les droits et responsabilités des parties entrave la croissance du secteur du crédit-bail dans la région MENA. Sur le plan de la réglementation et du contrôle, les régulateurs sont pour la plupart des banques centrales, mais il existe peu d'éléments sur la manière plus ou moins active dont ces régulateurs surveillent leurs marchés du crédit-bail respectifs. Au **Maroc**, les sociétés de crédit-bail sont supervisées par la Banque centrale (Bank Al-Maghrib), comme indiqué dans la loi bancaire, et sont tenues de déclarer toutes les informations nécessaires au bureau de crédit public (Service de centralisation des Risques). En **AP**, où une loi de crédit-bail a été approuvée en 2013, le secteur est supervisé et contrôlé par l'Autorité palestinienne du marché des capitaux (PCMA).

La disponibilité de capital-risque pour les PME est encore très limitée dans la région MED. Le capital-risque (par exemple, les fonds de capital-risque et de capital-investissement) est une source de financement à long terme important pour les projets présentant des risques considérables, mais avec des taux de rendement potentiellement élevés. Outre le développement d'un bon climat d'affaires, une condition clé pour un secteur du capital-investissement en bonne santé est la création et la mise en œuvre d'une législation en conformité avec les bonnes pratiques de gouvernance d'entreprise (tels que les Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE) et des stratégies de sortie appropriées pour les entreprises.

Dans les économies MED, une législation spécifique sur les fonds de capital-risque/fonds de placements en actions /fonds d'investissement privé est en place en **Algérie**, en **Egypte** et en **Tunisie**. Toutefois, selon l'évaluation, dans la plupart des cas, la législation n'est pas totalement en conformité avec les bonnes pratiques. En **Algérie**, par exemple, la loi relative aux fonds d'investissement définit le capital minimum pour l'entrée à un niveau très élevé, la loi ne faisant pas de distinction entre les fonds d'investissement et les sociétés de gestion d'actifs (un projet de loi est en préparation pour faire la différence entre les deux). D'autres pays, comme Israël et l'AP, ont développé des marchés de capital-risque dynamiques sans mettre en œuvre de législation spécifique. Cependant, en **Israël**, en dépit de l'existence d'environ 70 fonds de capital-risque, c'est l'industrie high-tech qui reçoit la quasi-totalité des investissements, ce qui signifie que les fonds de capital-risque ne sont pas une option de financement pour les start-ups non technologiques. La situation de l'AP s'est sensiblement améliorée depuis la dernière évaluation, avec quatre fonds de capital-investissement/capital-risque privés ayant commencé leurs opérations au cours des dernières années en se concentrant principalement sur les PME. Au **Liban**, le financement par apport de fonds propres se développe, mais il est encore limité par le manque de stratégies de sortie en raison de la faiblesse des marchés financiers. Deux développements positifs sont la mise en place de l'autorité des marchés de capitaux, et la récente annonce par la banque centrale du Liban qu'elle mettrait à disposition au cours des sept prochaines années jusqu'à 400 millions de dollars (288 millions d'euros) pour des participations dans des start-ups. La banque centrale garantira 75 % des placements en actions effectués par les banques dans des start-ups, des accélérateurs/incubateurs ou des fonds de capital-risque.

Le développement de l'activité de capital-risque est influencé par l'existence de marchés de capitaux, y compris les « small caps », qui permettent aux investisseurs de « sortir » des sociétés à travers une émission initiale d'actions. Globalement, les marchés de capitaux dans les économies MED ont divers niveaux de développement. Alors que le stock de capital en **Algérie** ne dépasse pas 1 % du PIB, le ratio des stocks dépasse 60 % au **Maroc** et 75 % en **Israël**. En **Jordanie**, il a atteint plus de 100 % en 2012. Cependant, en dépit de la capitalisation boursière élevée dans ces économies, les marchés financiers ne

semblent pas constituer un complément important au financement bancaire pour les PME (Rocha, Arvai et Farazi, 2011).

Des bourses sont en place dans toutes les économies MED et la plupart des pays ont un marché réservé aux entreprises ayant une faible capitalisation. Par exemple, l'*AP* a connu une amélioration significative par rapport à l'évaluation de 2008 : ainsi de nouvelles réglementations en 2013 instituent une différence entre un marché principal et un marché secondaire avec une capitalisation boursière inférieure. Cependant, le financement des PME par le biais des marchés de capitaux est encore très limité car les exigences sont trop restrictives. L'*Egypte* a développé un marché boursier pour les petites entreprises (NILEX), mais un nombre très limité de PME y sont cotées, les exigences minimales d'entrée étant encore relativement élevées. Les mêmes niveaux d'exigence existent aussi dans l'*AP*, où le capital minimum obligatoire pour l'entrée est de 500 000 USD (360 126 EUR) et où les entreprises doivent avoir au moins 50 actionnaires. De même, au *Maroc*, différentes sous-catégories de la Bourse de Casablanca ont été créées pour permettre aux entreprises à capitalisation inférieure d'y être cotées, mais la grande majorité des PME ne remplissent pas encore les conditions d'entrée. En *Tunisie*, alors qu'il n'y a aucune exigence de capital minimum pour l'accès au marché alternatif, l'entreprise doit être détenue par au moins 100 actionnaires. Enfin, en *Israël*, seules les PME du secteur de la haute technologie bénéficient de conditions plus souples et spécifiques, qui leur permettent essentiellement d'offrir des actions au public dans des conditions particulièrement avantageuses.

Cadre juridique et réglementaire du financement extérieur

Les politiques publiques visant à améliorer l'environnement juridique et réglementaire peuvent contribuer à stimuler les prêts bancaires en général et les prêts aux PME en particulier. Le développement de systèmes d'information adéquats, tels que les systèmes

Tableau 6.4. **Résultats pour la sous-dimension 6.2 :**
Cadre juridique et réglementaire du financement extérieur
Scores pour les différents indicateurs

		ALG	EGY	ISR	JOR	LIB	MAR	AP	TUN
6.2.1. Cadastre	2013	3.5	3	5	4.5	3.5	4.5	3	4
	Changement depuis 2008	+0.5	0	0	+0.5	+0.5	+0.5	+1	0
6.2.2. Services d'information sur les crédits	2013	4	5	5.0	3	5	5	4.5	5
	Changement depuis 2008	+2	+1.5	0	+0.5	+2	+2.5	+2.5	+1.5
6.2.3. Système d'enregistrement pour les biens mobiliers	2013	3	2.5	5	3	2	2.5	2	3
	Changement depuis 2008	+2	-0.5	0	+2	+0.5	+1.5	0	+2
6.2.4. Exigences de garantie et de provisionnement	2013	2.5	2	5	2	2.5	3	2	2
	Changement depuis 2008	+1.5	0	+1	0	-0.5	+1	+0.5	0
6.2.5. Droits des créanciers	2013	1	1	4	2	2	1	2	1
Moyenne globale pondérée		2.6	2.5	4.8	2.8	2.9	3.0	2.6	2.7

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

d'enregistrement des entreprises, les bureaux de crédit et les registres de garanties, devrait contribuer à combler l'écart lié à l'absence d'informations sur les crédits pour les PME. En outre, l'environnement juridique affecte clairement la capacité des banques de récupérer la garantie le cas échéant. A cet égard, les règles qui garantissent l'exécution des droits des créanciers et des droits de propriété, ainsi que des lois adéquates régissant la faillite sont les pierres angulaires d'un système juridique qui facilite les prêts aux PME. Dans les économies MED, le cadre juridique et réglementaire global s'est amélioré par rapport à l'évaluation de 2008. Il reste néanmoins de nombreux domaines où des progrès sont nécessaires.

Les systèmes d'information associé au crédit contiennent des données sur le statut de crédit des emprunteurs qui sont actifs dans le système financier. Ils aident à surmonter les asymétries d'information et à faciliter la mise en gage de biens en garantie par les propriétaires de PME. Ces registres devraient couvrir toutes les informations de crédit disponibles. Les bureaux publics de crédit sont généralement gérés par la banque centrale, principalement à des fins de surveillance, tandis que les bureaux de crédit privés sont généralement établis par des institutions financières.

Grâce au soutien des institutions financières internationales (IFI), la couverture des systèmes d'information associé au crédit dans la région MED et la qualité de leurs informations se sont considérablement améliorées depuis la dernière évaluation en 2008. Outre *Israël*, qui possédait déjà un bureau de crédit privé pleinement opérationnel en 2008, des progrès remarquables ont eu lieu en *Algérie*, dans l'*AP*, en *Egypte*, au *Liban* et au *Maroc*. En particulier, le nouveau bureau de crédit *marocain*, qui a commencé à fonctionner en 2009, est un modèle hybride intéressant basé sur un contrat de concession. Il est régulé par la banque centrale, mais appartient et est géré par une entreprise privée sélectionnée par appel d'offres ouvert (Rocha, Arvai et Farazi, 2011). *L'Egypte* possède à la fois un bureau de crédit privé et bureau de crédit public, ce qui est particulièrement utile, car ces bureaux jouent des rôles complémentaires pour soutenir l'industrie du crédit. Toutefois, dans le cas de l'*Egypte*, seul le bureau privé fournit toutes les informations nécessaires aux entreprises et aux particuliers. Des progrès importants ont également été réalisés en *Algérie* où, depuis 2012, les emprunteurs ont le droit d'accéder à leurs données du Bureau public d'information associé au crédit (Centrale des risques) et où le seuil minimum pour les prêts à inclure dans la base de données a été supprimé. La même réforme a été adoptée en *Tunisie* en 2009 et dans l'*AP* en 2013, garantissant juridiquement l'accès des particuliers et des entreprises à leurs données de crédit. La *Jordanie* a mis en place un bureau public d'information associé au crédit, mais il n'existe pas beaucoup d'informations à ce sujet et les entreprises et les particuliers n'ont pas le droit d'accéder à leurs données en vertu de la loi. Un bureau de crédit privé, le Credit Bureau Corporation, est actuellement en cours d'homologation et devrait ouvrir ses portes en 2014. Cependant, à l'exception d'*Israël*, la couverture des bureaux de crédit dans les économies MED, qu'ils soient publics ou privés, reste limitée, notamment en *Algérie*, dans l'*AP* et en *Jordanie* (voir le tableau 6.5).

Tableau 6.5. Couverture des bureaux de crédit publics et privés dans les économies MED

	ALG	EGY	ISR	JOR	LIB	MAR	AP	TUN	MENA	OCDE
% couverture des bureaux publics	2.4	5.3	---	2.0	19.2	---	8.8	28.8	8.3	15.2
% couverture des bureaux privés	---	19.6	100.0	---	---	19.6	---	---	9.9	66.7

Source : IFC – Banque mondiale (2013), site web Doing Business, www.doingbusiness.org, consulté le 11 novembre 2013.

Disposer de registres de cadastres exacts et qui fonctionnent bien aide à cartographier, prouver et garantir la propriété et permet l'utilisation des droits au titre des immobilisations (droits d'utilisation des terres). Surtout, cela aide les entreprises et les entrepreneurs à accéder à des financements en offrant des garanties pour les prêts. L'enregistrement de biens immobiliers et fonciers s'est légèrement amélioré au cours des dernières années. Par exemple, dans l'*AP*, un système de cadastre est en place et une loi foncière a été adoptée en 2010. Cependant, le système est limité par de nombreux facteurs sur le terrain. Plus important encore, près de 64% de la superficie des terres de la Cisjordanie est sous juridiction israélienne, ce qui crée des obstacles importants à l'utilisation des droits fonciers à titre de garantie. L'*Algérie* a également fait des progrès en ce qui concerne l'enregistrement des biens immobiliers, mais il reste encore une fraction non négligeable des territoires qui ne sont pas encore enregistrés. Le système d'enregistrement n'est également pas encore pleinement opérationnel en *Egypte* et au *Liban*. *Israël* dispose d'un cadastre fonctionnant dans sa totalité et doté d'informations en ligne facilement accessibles.

Les biens immeubles ne constituent pas la seule forme d'actifs pour les entreprises et les entrepreneurs. Dans de nombreux cas, les machines, les véhicules, l'équipement et la marchandise représentent la majorité des actifs à la disposition d'une entreprise ou d'un entrepreneur (selon la Banque mondiale, dans le pays en développement, 78% du stock de capital d'une entreprise est mobile et seuls 22% sont des biens immobiliers). En outre, pour de nombreuses entreprises innovantes, la principale forme de propriété peut ne pas être fixe ou même physique, mais plutôt être d'une nature intangible, comme la propriété intellectuelle, des marques de commerce ou encore des brevets. Toutefois, les institutions financières sont généralement réticentes à accepter des biens mobiliers et immatériels comme garantie et préfèrent fortement le foncier et l'immobilier. Selon des recherches antérieures de la Banque mondiale, la source du problème n'est pas tant la disponibilité des garanties que la capacité de permettre à des actifs de valeur d'avoir une utilisation productive (Banque mondiale, 2010). Il s'agit clairement d'un problème dans la région MENA, où il existe un manque de cadres (juridiques) fiables qui permettraient aux institutions financières d'accepter davantage d'actifs mobiliers en garantie. Pouvoir disposer d'un registre central et unifié pour les biens mobiliers est une étape importante pour faciliter l'utilisation d'actifs autres que des biens immobiliers comme garantie.

Il y a eu quelques améliorations dans les registres de garantie des actifs mobiliers dans la région. Les plus importantes ont eu lieu en *Algérie*, en *Jordanie* et en *Tunisie*, où des registres de biens meubles sont maintenant en place, alors qu'ils étaient inexistantes en 2008. Cependant, ils ne sont pas encore pleinement opérationnels et les informations ne sont pas facilement accessibles ni totalement fiables. Dans la plupart des économies restantes, les quelques améliorations en cours en restent au stade de la rédaction de la législation visant à établir un système d'enregistrement. L'*Egypte* a déjà préparé un projet de loi pour la création d'un système d'enregistrement, mais il doit encore être approuvé par le parlement. *Israël* se distingue par son système d'enregistrement entièrement opérationnel avec des informations disponibles en ligne.

Un système d'enregistrement des actifs mobiliers et immobiliers qui fonctionne bien a un impact positif sur la disponibilité des garanties et allège les restrictions de crédit puisque la protection des créanciers est améliorée. Toutefois, les améliorations dans les systèmes d'enregistrement mentionnés plus tôt ne se sont pas encore traduites par une baisse notable des exigences de garantie, qui restent élevées dans la région, allant de 150% à 200% du montant du prêt. Des exigences de garantie élevées sont donc l'un des principaux obstacles auxquels les PME et les entrepreneurs sont confrontés dans la région lors de la recherche de

prêts. Néanmoins, de légères améliorations sont évidentes dans certains pays. Au *Maroc*, par exemple, des exigences de garanties plus souples pour les petits prêts ont été introduites, conformément à l'approche standard de Bâle II pour le risque de crédit. Les banques *israéliennes* ont mis en œuvre des règles de Bâle II en 2009. Ce pays a une définition souple de la garantie et possède un registre central couvrant la plupart des prêts bancaires.

Les droits des créanciers se réfèrent aux dispositions légales en vigueur qui préservent la capacité des créanciers à faire valoir leurs droits contre les débiteurs, et il a été démontré que l'existence de ces dispositions légales est associée à des ratios plus élevés de crédit du secteur privé par rapport au PIB (Djankov et al., 2007). Des dispositions légales appropriées établiraient des procédures pour régler les réclamations des créanciers et régiraient le respect des droits détenus par différentes catégories de créanciers. Prévoir des mécanismes d'application appropriés est susceptible d'être bénéfique, en particulier pour les prêts bancaires aux PME, de même qu'un environnement juridique faciliterait le recouvrement de la dette par les créanciers. Toutefois, un cadre juridique approprié avec les moyens de faire respecter et exécuter les droits des créanciers reste un défi dans la région MED. Le tableau 6.3 fournit des informations sur les droits des prêteurs, selon le rapport *Doing Business*. Sauf en *Israël*, les cadres juridiques sur les opérations garanties dans les pays MED offrent peu de protection des droits des créanciers. Par exemple, les créanciers ne sont pas payés en premier après la liquidation d'une entreprise ou en dehors d'une procédure d'insolvabilité. En outre, même lorsque ces droits sont présents sur le papier, leur mise en œuvre ne garantit pas la récupération de la garantie en cas de défaut.

Tableau 6.6. **Droits des créanciers dans les économies MED**

	ALG	EGY	JOR	ISR	LIB	MAR	AP	TUN
1 – Les créanciers garantis sont-ils en mesure de saisir leur garantie après la réorganisation, c-à-d qu'il n'y a pas de « suspension automatique » ?	Non	Non	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Non
2 – Les créanciers garantis sont-ils payés en premier (c-à-d avant les créances fiscales générales et les créances des employés) lorsqu'un débiteur fait défaut en dehors d'une procédure d'insolvabilité ?	Non	Non	Non	Oui	Non	Non	Non	Non
3 – Les créanciers garantis sont-ils payés en premier (c-à-d avant les créances fiscales générales et les créances des employés) lors de la liquidation d'une entreprise ?	Non	Non	Non	Oui	Non	Non	Non	Non
4 – La loi autorise-t-elle les parties à convenir d'un accord de garantie selon lequel le prêteur peut réaliser sa sûreté en dehors des tribunaux, au moment de la création de la sûreté ?	Non							
Score	1	1	2	4	2	1	2	1

Source : IFC, Banque mondiale (2013), site web *Doing Business*, www.doingbusiness.org, consulté le 11 novembre 2013.

Éducation financière

Cette évaluation a introduit l'éducation financière comme critère à évaluer. En d'autres termes, il s'agit de voir si les stratégies nationales prennent en considération le niveau d'éducation financière et promeuvent des programmes éducatifs pour en améliorer le

niveau. Ce point peut avoir un impact sur l'offre et la demande de financement. Les PME doivent être conscientes de la gamme de produits financiers disponibles sur le marché et avoir des niveaux adéquats de compétences et de transparence pour être considérées comme solvables. Il n'existe aucune donnée, qui aurait été réunie à partir d'une enquête exhaustive, disponible dans la région, et il est donc assez difficile de faire une comparaison quantitative de la situation de chaque économie en matière d'éducation financière. Selon les réponses qualitatives fournies dans le cadre de l'évaluation, l'éducation financière reste faible dans la plupart des économies MED.

Tableau 6.7. **Résultats pour la sous-dimension 6.3 : Education financière**

Scores pour les différents indicateurs

	ALG	EGY	ISR	JOR	LIB	MAR	AP	TUN
6.3.1. Education financière	1	3	3.5	1.5	2	3	1.5	1.5

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Sur le plan des politiques, il y a peu de stratégies nationales comprenant une méthodologie pour évaluer les niveaux existants d'éducation financière et presque pas d'initiatives pour promouvoir des programmes d'éducation financière. En 2008, l'OCDE a créé un Réseau international pour l'éducation financière (INFE), regroupant plus de 240 établissements publics de 107 pays, dans le but de fournir aux gouvernements un forum politique unique pour échanger leurs vues et leurs expériences en matière d'éducation financière. Selon l'OCDE/INFE, *Israël*, le *Liban* et le *Maroc* sont à un stade avancé de la conception d'une stratégie nationale pour l'éducation financière (OCDE, 2013)¹.

L'évaluation confirme ces conclusions et constate que les gouvernements *israélien, égyptien, libanais et marocain* ont récemment fait preuve d'une conscience accrue de la nécessité d'améliorer les taux d'éducation financière. Le Maroc a créé en 2013 une fondation qui est chargée de mettre en oeuvre la nouvelle stratégie nationale d'amélioration de l'éducation financière sur la période 2013-15. L'un des axes de cette stratégie est de développer des programmes de sensibilisation adaptés aux différents segments de la population. L'Egypte est récemment devenue membre de l'INFE et un comité national a été formé sous les auspices de l'Institut bancaire égyptien (EBI). La Banque centrale d'Egypte élabore actuellement une stratégie nationale d'inclusion financière et d'éducation financière. Des efforts ont été entrepris en Jordanie, où la promotion de l'éducation financière a été indiquée comme l'une des priorités politiques centrales dans le cadre de la politique nationale jordanienne pour la microfinance. En Israël, le niveau d'éducation financière est relativement plus élevé que dans d'autres économies MED et les initiatives en sont à un stade plus développé. Une décision du gouvernement en 2011, intitulée « accroître l'éducation financière en Israël », a donné naissance à un plan d'action pour accroître l'éducation financière dans la population.

Pour aller de l'avant

Malgré la crise financière globale, quelques progrès ont été réalisés en matière de sources extérieures de financement dans la région. Toutefois, ces progrès ne sont pas partagés par tous les pays, dans la mesure où l'*Egypte*, la *Tunisie* et, dans une moindre mesure, la *Jordanie*, ont enregistré seulement des progrès graduels, mesurés à l'aide des mêmes indicateurs que ceux utilisés en 2008. Le crédit bancaire continue d'être la

principale source de financement des PME dans l'ensemble des économies MED. Des institutions et mécanismes tels que les dispositifs de garantie des crédits, les institutions de microfinance et les sociétés de crédit-bail, existent dans la plupart des économies MED mais leur impact sur le financement des PME reste limité. De même, les cadres juridiques pour les activités de capital-investissement et de capital-risque, ainsi que les marchés de capitaux alternatifs pour PME sont en place dans la plupart des pays MED mais l'apport de capital aux PME reste marginal. Cette situation tient au fait que les réglementations en vigueur et les exigences en matière d'inscription ont tendance à être très strictes, tandis que les marchés de capitaux sont peu profonds et non liquides, ce qui ne fournit aucune voie de sortie viable pour les investisseurs.

Le cadre juridique et réglementaire s'est globalement amélioré depuis 2008, mais là encore les progrès ne sont pas uniformes dans la région. Plus précisément, les systèmes d'information sur le crédit se sont améliorés dans toutes les économies. Les progrès ont été bien plus modestes en ce qui concerne les registres de biens mobiliers, plusieurs économies en étant encore au stade de l'élaboration du projet de loi, ou venant tout juste d'adopter une loi créant un registre de ce type.

Dans toutes les économies, à l'exclusion d'*Israël*, le principal défi reste le renforcement des transactions sécurisées et des droits des créanciers. Sans droits des créanciers renforcés, grâce au soutien de la loi et à des registres de crédit efficaces, les exigences de garantie resteront excessivement élevées, ce qui contribue à limiter l'accès des PME au crédit.

Globalement, la concurrence bancaire est très faible dans les économies MED, dans la mesure où le secteur bancaire est fortement concentré et où les banques sont peu incitées à adapter leurs produits de financement et de crédit aux besoins des PME. Les niveaux d'éducation financière parmi les propriétaires et les dirigeants de PME restent faibles, ce qui réduit la capacité des PME à traiter efficacement avec le secteur financier et à envisager des sources alternatives de financement autres que le découvert bancaire standard.

En conséquence, l'ensemble des économies MED qui en sont à un niveau intermédiaire du développement de leur secteur financier doit avoir les priorités suivantes :

- La première priorité doit être de développer et de renforcer la législation sur les opérations garanties et les droits des créanciers.
- La deuxième priorité doit être d'améliorer la fiabilité des cadastres et des registres de biens mobiliers et l'accès à ces données, tout en renforçant la couverture des bureaux de crédit publics et privés et en en créant là où ils ne sont pas encore en place.
- La troisième priorité est de favoriser la concurrence bancaire dans son ensemble par la mise à niveau du cadre réglementaire et de promouvoir le développement de produits alternatifs aux prêts bancaires standards, tels que les crédits-baux, l'escompte ou l'affacturage.
- D'autres priorités sont liées au développement de mécanismes financiers alternatifs, en particulier les réseaux de « business angels » qui soutiennent les sociétés à fort potentiel de croissance dans leur première phase de développement, les fonds d'amorçage pour les entreprises innovantes et le financement par capitaux propres pour les PME plus établies.

Une priorité commune de toutes les économies MED devrait être le développement de programmes pour accroître le niveau d'éducation financière des entrepreneurs et la

formation du personnel des institutions financières en vue de surmonter les déséquilibres qui existent en matière d'information et d'améliorer la qualité des informations et rapports financiers fournis par les PME.

Note

1. Parmi toutes les économies MED, le rapport n'a porté que sur la situation d'Israël, du Liban et du Maroc.

Bibliographie

- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt et M.S. Martínez Pería (2009), *Bank financing for SMEs : evidence across countries and bank-ownership types*, Tilburg University.
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt et M.S. Martínez Pería (2008), *Bank Financing for SMEs around the World : Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices*, Banque mondiale, Washington, DC.
- De la Torre, A., M.S. Martínez Pería et S.L. Schmukler (2010), « Bank involvement with SMEs : beyond relationship lending », *Journal of Banking & Finance*, vol. 34, n° 9, p. 2280-2293.
- Djankov, S., C. McLiesh et A. Shleifer (2007), « Private credit in 129 countries », *Journal of Financial Economics*, vol. 84, n° 2, p. 299-329.
- Commission européenne, OCDE et ETF (2008), *Report on the Implementation of the Euro-Mediterranean Charter for Enterprise*, Office des Publications de l'UE, Luxembourg.
- Menipaz E. et al. (2011), *Global Entrepreneurship Monitor 2010 : Israel National Entrepreneurship Report*, The Ira Center for Business, Technology and Society, Ben Gurion.
- OCDE (2013), *Advancing Strategies for Financial Education – A joint publication by Russia's G20 Presidency and the OCDE*, OCDE, Paris.
- OCDE (2011), *Financing high-growth firms : the role of angel investors*, OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264118782-en>.
- OCDE (2006), *The SME financing gap (Volume I), theory and evidence*, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264029415-en>.
- OCDE (à paraître), *Women in business 2014 : improving women's access to finance and business development services in the MENA region*, Editions OCDE, Paris.
- Rocha, R. et al. (2011), « The status of bank lending to SMEs in the Middle East and North Africa region : the results of a joint survey of the Union of Arab Bank and the Banque

mondiale », *Série des documents de politique générale de la Banque mondiale*, Banque mondiale, Washington, DC.

Rocha, R., Z. Arvai et S. Farazi (2011), *Financial access and stability : A road map for the Middle East and North Africa*, Banque mondiale, Washington, DC.

Banque mondiale (2010), *Secured Transactions Systems and Collateral Registries*, Banque mondiale, Washington, DC.

World Bank (2014), World Development Indicators Database, data.worldbank.org/, consulté le 5 juin 2014.

Chapitre 7

Aider les PME à bénéficier des réseaux et partenariats euro-méditerranéens

Principe du SBA : Aider les PME à profiter davantage des potentialités du marché unique

Ce chapitre analyse les politiques et initiatives pour promouvoir les réseaux et partenariats Euro-MED. L'analyse indique que toutes les économies MED ont au moins un projet (dans certains cas, des projets pilotes) visant à promouvoir le développement de clusters et de réseaux d'entreprises, bien qu'un lien avec les initiatives Euro-MED soit absent dans certains cas. Les actions prioritaires comprennent la promotion de réseaux et de partenariats d'entreprises intra-MED, puisque la plupart des initiatives sont axées sur la coopération avec les économies de l'UE et qu'il existe peu d'exemples de coopération "Sud-Sud". Les réseaux et partenariats d'entreprises pourraient également être étendus au-delà de la R&D et des projets axés sur la technologie. Sans nier la pertinence de ces projets, l'extension du soutien apporté à la coopération des entreprises Euro-MED à d'autres activités économiques pourrait également se révéler fructueux pour le développement des entreprises et la création d'emplois.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

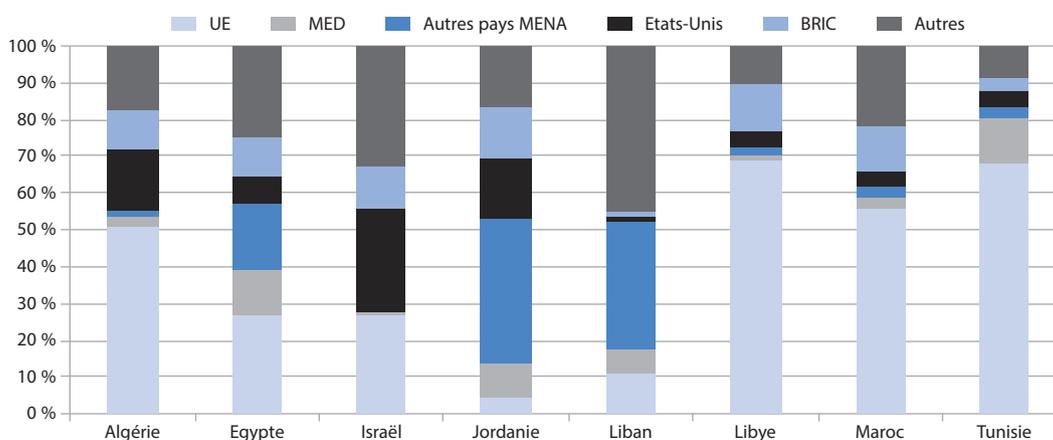
Introduction

La coopération euro-méditerranéenne visant à renforcer l'accès aux marchés et l'intégration économique est importante pour les entreprises dans les économies MED en vue d'étendre les opportunités commerciales, d'accroître leur potentiel de croissance, et, en dernière analyse, de contribuer à la croissance économique et à la création d'emplois plus nombreux et meilleurs. Pour matérialiser les avantages d'une coopération rapprochée, les PME ont à leur disposition un mécanisme important : la promotion de partenariats, clusters et réseaux d'entreprises MED et européennes. Ce chapitre met l'accent sur les initiatives visant à renforcer les réseaux et partenariats euro-méditerranéens, y compris la fourniture de services de soutien aux entreprises.

Avec près de 500 millions d'habitants (contre 185 millions dans la région MED), le marché de l'UE est l'un des principaux partenaires commerciaux des économies MED. L'Algérie, la Libye, le Maroc et la Tunisie exportent plus de biens vers l'UE que vers tout autre marché. Le marché unique européen est aussi une importante destination des produits égyptiens et israéliens. Le commerce intra-MED, en revanche, reste limité (voir figure 7.1).

Figure 7.1. **Exportations de biens par pays/région**

En pourcentage du total des exportations, 2012



Source : FMI (2013), Direction des statistiques commerciales, elibrary-data.imf.org/finddataareports.aspx?d=33061&c=170921, consulté le 11 novembre 2013.

En termes d'IDE, malgré des données rares et dispersées, l'analyse souligne l'importance relative des flux d'investissement euro-méditerranéens. Par exemple, selon l'UE, 80% des flux d'IDE en direction de l'Egypte ont eu pour origine des pays de l'UE au cours de l'exercice fiscal 2011/2012. Les statistiques du réseau d'investissement ANIMA indiquent que les IDE de l'UE dans les économies MED (y compris la République arabe syrienne et la Turquie) représentent généralement la moitié du total investi dans la région, bien que leur part ait récemment diminué (Réseau d'investissement ANIMA, 2013)¹. Cela souligne la nécessité de renforcer les liens économiques et le commerce, non seulement au niveau euro-méditerranéen mais aussi entre les économies MED. L'établissement et le renforcement des réseaux et partenariats d'entreprises entre sociétés européennes et MED constituent un moyen important d'y parvenir.

Cadre d'évaluation

Les résultats de l'évaluation dans ce chapitre sont comparables aux résultats de l'évaluation 2008 sur « le renforcement des réseaux et des partenariats euro-méditerranéens » (Commission européenne et al., 2008, p. 77-79). Le tableau 7.1 présente un aperçu des indicateurs couverts.

Le cadre d'évaluation examine l'existence d'initiatives de promotion des réseaux et partenariats entre entreprises Euro-MED et entre prestataires de services aux entreprises. Il regarde également si ces initiatives sont intégrées à une stratégie plus vaste de développement des entreprises.

Tableau 7.1. **Cadre d'évaluation de la dimension 7 :**
Aider les PME à bénéficier des réseaux et partenariats euro-méditerranéens
 Principe du SBA : Aider les PME à profiter davantage des opportunités du marché unique

7.1. Clusters et partenariats inter-entreprises euro-Med
7.2. Réseaux euro-Med de services de soutien aux entreprises
7.3. Programmes de liens entre entreprises euro-Med

Une description détaillée de ces indicateurs est fournie dans l'Annexe A.

Analyse

Les liens et les partenariats entre entreprises sont des initiatives visant à créer des synergies, à répondre aux problèmes communs et à transformer les opportunités en réalité. Les sociétés peuvent entreprendre des actions conjointes pour accroître la qualité, réaliser des économies d'échelle, créer des consortiums d'exportation, accéder aux services de soutien aux entreprises et les fournir, ou encore promouvoir les transferts de technologie. Les liens et partenariats peuvent être particulièrement importants pour les PME compte tenu de leurs ressources limitées. Lorsqu'ils sont mis en place entre des entreprises étrangères et des entreprises locales, ces partenariats et liens peuvent aussi accroître les impacts positifs des IDE, tels que le développement des opportunités commerciales ou la croissance de l'emploi dans les entreprises locales.

Encadré 7.1. Clusters, réseaux et partenariats

Trois concepts clés sont utiles pour l'analyse de ce chapitre : les clusters, les réseaux et les partenariats. Malgré l'absence d'une définition universelle de ces concepts, une brève revue de la littérature permet d'en clarifier le sens.

Les **clusters** impliquent une concentration géographique d'entreprises et d'institutions dans un champ donné. Lorsqu'ils atteignent un certain niveau de développement ou de compétitivité, les clusters mènent à la constitution d'un ensemble de fournisseurs de produits spécialisés, services et main-d'oeuvre qualifiée. Par exemple, un cluster spécialisé dans la fabrication d'instruments médicaux peut conduire à l'implantation de fournisseurs d'équipement spécialisé, de sociétés de conseil spécialisé, d'ingénieurs spécialisés et personnel technique, etc. Les clusters peuvent aussi conduire à la création d'organismes gouvernementaux et d'autres institutions tels que des universités, des think tanks, des centres de formation et des agences de normalisation.

Encadré 7.1 Clusters, réseaux et partenariats (suite)

Les **réseaux** impliquent des modes plus formels de coopération entre sociétés et ils ne sont pas liés à une situation géographique donnée. Les réseaux, tels qu'ils sont définis par Ceglie et Dini (1999, p. 2) sont *des groupes d'entreprises qui coopèrent sur un projet de développement commun, se complètent les unes les autres et se spécialisent afin de surmonter les problèmes communs, atteindre une efficacité collective et conquérir des marchés au-delà de leur champ d'action individuel*. Les réseaux sont généralement appelés « réseaux verticaux » lorsqu'ils impliquent des sociétés collaborant à différents niveaux de la chaîne de valeur (par ex. un groupe de PME fournissant une même grande entreprise). Ils sont appelés « réseaux horizontaux » lorsque les entreprises coopèrent au même niveau de la chaîne de valeur (par ex. pour réaliser des économies d'échelle et entreprendre une étude de marché conjointe).

Les **partenariats** sont étroitement liés au concept de réseaux. Un partenariat peut être formé par deux entreprises minimum désireuses d'atteindre un objectif commun et il implique différents degrés de complexité ou sophistication. Par exemple, deux entreprises minimum peuvent mettre en commun leurs ressources pour participer à un salon commercial dans un pays étranger ou exporter des biens ou des services à un client étranger. Il n'existe pas de délimitation claire entre les réseaux et les partenariats, sauf peut-être le niveau de complexité et le nombre de sociétés impliquées dans la relation d'affaires. Les partenariats impliquent généralement deux sociétés ou plus travaillant à la réalisation d'un but précis (par ex. répondre à une grosse commande), tandis que les réseaux impliquent des niveaux de coopération plus complexes entre un nombre relativement élevé d'entreprises (par ex. la collaboration de sociétés œuvrant à différents niveaux de la chaîne de valeur en vue de la création d'un centre de recherche commun).

Sources : Porter, M.E. (2000), "Locations, Clusters, and Company Strategy", in G.L. Clark, M.P. Feldman and M.S. Gertler, *The Oxford Handbook of Economic Geography* (pp. 253-274). Oxford : Oxford University Press; Porter, M.E. (1998), "Clusters and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, 77-90; Humphrey, J. and H. Schmitz (1995), "Principles for promoting clusters and networks of SMEs", *Paper commissioned by the Small and Medium Enterprises Branch, Institute of Development Studies, United Nations Industrial Development Organisation, Vienna*; Ceglie, G. and M. Dini (1999), *SME Cluster and Network Development in Developing Countries : The Experience of UNIDO*, United Nations Industrial Development Organisation, Vienna.

Initiatives pour promouvoir les réseaux et partenariats Euro-MED

Les économies de l'UE et des pays MED s'appuient sur plusieurs initiatives et mécanismes régionaux et bilatéraux pour promouvoir l'intégration économique et la coopération. Ces initiatives sont de portée et de couverture variables et elles incluent diverses actions visant à promouvoir la coopération des entreprises, les partenariats, et la fourniture de services aux entreprises Euro-MED. Les principales initiatives sont :

- La **Politique européenne de voisinage (PEV)**, qui promeut l'association politique et l'intégration économique entre l'UE et ses voisins au Sud et à l'Est, y compris les économies MED. La PEV est essentiellement une politique bilatérale entre l'UE et chaque pays partenaire, bien qu'elle soit complétée par des initiatives régionales et multilatérales. La PEV repose sur un certain nombre de plans d'action spécifiques à chaque pays dont l'objectif est d'harmoniser les priorités à court et moyen termes de l'UE et du pays concerné. Les plans d'action incluent des initiatives spécifiques pour le développement du secteur privé, y compris les PME, ainsi que des propositions pour promouvoir un meilleur accès aux marchés, renforcer la productivité et stimuler la compétitivité.

- Les plans d'action de la PEV s'appuient sur les **Accords d'association** avec l'UE. Ces accords sont des accords juridiques qui incluent, entre autres, des clauses sur la libéralisation progressive du commerce, la coopération en matière de politique en faveur des entreprises, et la compétitivité. L'UE possède des Accords d'association avec l'Algérie, l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, le Maroc et la Tunisie, et un Accord d'association provisoire sur le commerce et la coopération avec l'AP.
- **L'Union pour la Méditerranée (UpM)** a été lancée en 2008 dans le prolongement du Partenariat euro-méditerranéen créé en 1995. L'UpM se concentre sur un certain nombre de domaines prioritaires, y compris le développement des entreprises, et notamment tout ce qui concerne les PME. Par exemple, un centre euro-méditerranéen de développement des entreprises (EMDC) a été mis en place sous l'égide de l'UpM pour fournir des services de soutien à l'internationalisation des PME en Égypte, Jordanie, Maroc et Tunisie. L'EMDC fournit des services tels que l'organisation d'événements professionnels (missions commerciales, expositions), des études de marché, l'appui au développement de la stratégie et d'autres services.
- Le **Réseau Entreprise Europe (EEN)** est une initiative réunissant des organisations de soutien aux entreprises de quatre pays MED (Égypte, Israël, Maroc et Tunisie) et au-delà. La mission officielle de l'EEN est d'aider les petites entreprises à tirer le meilleur parti des opportunités commerciales qui existent dans l'UE. L'EEN regroupe des chambres de commerce et d'industrie, des centres technologiques, des instituts de recherche et des agences de développement. Il fournit des services aux PME dans les domaines de l'internationalisation des transferts, de la technologie, de l'accès au financement, de la recherche de financement, des conseils sur la législation européenne et les normes, de la propriété intellectuelle et des brevets.
- Le **Réseau d'investissement ANIMA** vise à faciliter le développement des investissements, des partenariats et des clusters d'entreprises dans le pourtour méditerranéen afin de promouvoir l'innovation, l'entrepreneuriat et l'internationalisation des entreprises. ANIMA dirige le consortium MedAlliance, qui gère le **projet Invest in MED** de promotion des initiatives de networking, tels que l'organisation d'événements entre entreprises, les jumelages d'organisations représentatives des entreprises, ou encore la tenue de conférences².
- Un **programme de travail sur la coopération industrielle euro-méditerranéenne pour la période 2013-15**, annoncé en juin 2013, a les objectifs suivants : améliorer le climat des affaires en invitant les pays MED à adhérer au « Small Business Act » pour l'Europe ; encourager les économies MED à participer à des réseaux de l'UE de soutien aux PME comme le Réseau Entreprise Europe et, à l'avenir, au programme COSME de l'UE ; organiser des conférences annuelles, en particulier dans des domaines tels que le textile, l'habillement et les industries créatives – autant de secteurs fondamentaux pour la région MED ; préparer et négocier des Accords sur l'évaluation de la conformité et l'acceptation (ACAA) pour les produits industriels ; et coopérer dans des domaines tels que la normalisation et l'élimination des barrières non tarifaires. Certaines parties de ce programme bénéficieront d'un soutien financier de l'UE (12 millions d'euros) dont un volet vise à développer des réseaux euro-méditerranéens de qualité offrant un soutien et des services de mise en relation adéquats dans des secteurs d'intérêt commun.

Ces initiatives et d'autres similaires ayant pour objectif la promotion des réseaux et des partenariats d'entreprises sont généralement conduites au niveau de l'UE, en coopération

avec les économies MED au niveau individuel et régional. Les efforts intra-MED dans ce domaine restent très limités, avec seulement une poignée d'initiatives existantes, dont le Réseau des entreprises maghrébines pour l'environnement (REME) et l'Union méditerranéenne des confédérations d'entreprises (BusinessMED).

Promouvoir les clusters, réseaux et partenariats euro-méditerranéens

Dans l'ensemble, depuis 2008, les progrès ont été modestes dans le domaine de la promotion des réseaux et partenariats d'entreprises euro-méditerranéens. Toutes les économies MED ont au moins un projet pilote pour promouvoir le développement de clusters et de réseaux, bien qu'il n'y ait pas dans certains cas de lien avec les initiatives euro-méditerranéennes. Le rapport de 2008 constatait qu'Israël, l'Égypte et la Tunisie offraient des exemples intéressants dans la manière dont la coopération entre entreprises euro-méditerranéennes peut être encouragée d'une manière stratégique et durable. Le rapport de 2008 notait aussi que la Jordanie, le Maroc, le Liban et l'AP possédait une approche *ad hoc* (autrement dit, non stratégique) dans ce domaine. La présente évaluation révèle une situation similaire, avec des progrès notables uniquement enregistrés au **Maroc** (voir tableau 7.2).

Tableau 7.2. **Résultats pour la dimension 7 :**
Aider les PME à bénéficier des réseaux et partenariats euro-méditerranéens
Scores pour les différents indicateurs

Indicateurs		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
7.1. Clusters et partenariats inter-entreprises euro-MED	2013	2	2	2	2	2	4	2	3
	Changement depuis 2008	+1	0	-2.5	+0.5	+1	+3	+0.5	0
7.2. Réseaux euro-MED des services de soutien aux entreprises	2013	2	4	3	2	2	4	1	4
	Changement depuis 2008	0.5	0.5	-1	+1	+1	+2	-0.5	+2
7.3. Programmes de lien entre les entreprises euro-MED	2013	1	4	4	2	2	3	1	4
	Changement depuis 2008	0	+1	0	0.5	0	+2	-0.5	+1
Moyenne pondérée		1.7	3.3	3.0	2.0	2.0	3.7	1.3	3.7

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Le ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles technologies du **Maroc** (MICNT) dirige les efforts du pays pour promouvoir l'émergence et le développement de clusters industriels et technologiques à fort potentiel d'innovation dans le cadre de l'Initiative Innovation Maroc. L'une des principales actions menées consiste à stimuler le développement de projets collaboratifs d'innovation dans des clusters dans les domaines des TIC, de la microélectronique, de la mécatronique, etc (voir encadré 7.2). En 2012, le MICNT a également signé un protocole d'entente avec des institutions européennes pour la promotion de clusters³. Ce protocole d'accord vise à partager des informations, des outils et des expériences sur la gestion des « pôles d'excellence », la gestion de l'innovation entre les institutions marocaines et européennes liées à des clusters, et la promotion de l'internationalisation des PME entre clusters européens et marocains. Un projet pilote est actuellement testé sous les auspices de ce protocole d'accord, mais les résultats ne sont pas encore disponibles.

Encadré 7.2. Bonne pratique : L'Initiative Innovation Maroc

L'Initiative Innovation Maroc vise à construire un écosystème d'entreprises innovantes, de projets d'entreprises, d'universités, de capital-risque et de centres de développement technologique. Elle a pour objectifs de promouvoir une économie à plus forte valeur ajoutée, d'attirer les investissements et d'établir les bases d'une économie innovatrice. L'une de ses principales actions consiste à stimuler le développement de projets collaboratifs d'innovation dans des clusters dans les domaines des TIC, de la microélectronique et de la mécanique, entre autres.

L'initiative vise à consolider les efforts de promotion de l'innovation du ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles technologies et du ministère de l'Enseignement Supérieur. Elle est dirigée par le Centre d'innovation marocain, qui sert de guichet unique en charge de la coordination, de la gestion et de la distribution d'outils financiers en soutien à des projets innovants. Un Comité national de l'innovation, comprenant des acteurs publics et privés, évalue les progrès de l'initiative, recommande d'éventuels ajustements, et sert d'arbitre en cas de désaccord entre les acteurs.

L'initiative soutient les entreprises et projets innovants à différents stades de développement, y compris :

- Des start-ups ayant moins de deux ans d'activité. Le programme appelé *Intilak* finance jusqu'à 90 % du coût d'un projet innovant, y compris la commercialisation de la R&D.
- Les entreprises individuelles et les réseaux et clusters d'entreprises ayant plus de deux ans d'activité. Le programme *Tatwir* finance jusqu'à 50 % du coût de projets innovants.
- Des consortiums (réseaux) et des groupes (clusters) d'entreprises. L'aide financière du programme peut couvrir jusqu'à 75 % du coût d'un projet.

Les clusters prioritaires comprennent les matériaux de pointe, la biotechnologie, la microélectronique, les TIC, le développement durable (environnement), l'énergie, l'eau et la pêche, ainsi que l'agriculture.

Outre les subventions qu'elle accorde, l'initiative prend également en charge le développement du capital-risque, en particulier grâce à des fonds de garantie, la création d'un fonds de capital-risque public-privé et le développement d'un outil d'évaluation des projets technologiques.

Les activités menées dans le cadre de cette initiative, ainsi que d'une coopération accrue avec l'UE pour partager de l'information, des outils et des expériences sur le développement des clusters, s'avèrent un terrain fertile pour la promotion des entreprises innovantes au Maroc.

Sources : Commission européenne (2012), Mémoire d'Entente entre la Fondation Clusters et Compétitivité (FCC), l'Académie Européenne du Management de l'Innovation-IMP³rove (IEIMA), la Plateforme Européenne de Collaboration entre Clusters (ECCP), EuroMed@Change et le Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles technologies (MINCT) du Royaume du Maroc http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/mission-growth/missions-for-growth/files/africa/morocco-clusters-tajani-2012_fr.pdf, consulté le 6 juin 2014 ; Gouvernement du Maroc (2013), site web Initiative Innovation Maroc, www.mcinet.gov.ma/TechnologiesAvancees/PromotionInnovation/Pages/Initiative%20Maroc%20Innovation.aspx, consulté le 6 juin 2014 ; et le site web du Centre marocain pour l'innovation (2014), www.cmi.net.ma/Accueil.html, consulté le 6 juin 2014.

La **Tunisie** a établi un système de technopoles ou parcs industriels pour renforcer le développement d'industries et d'activités économiques spécifiques, telles que le textile, la biotechnologie, les énergies renouvelables et l'agro-business. Bien que les technopoles n'aient pas d'orientation spécifique euro-MED, la signature d'un accord de coopération entre l'Agence de promotion industrielle et d'innovation (API) et les institutions européennes (similaire aux grandes lignes de l'accord marocain cité plus haut) pourrait aider à renforcer les partenariats euro-méditerranéens.

En **Israël**, l'accent est mis sur la promotion de projets de coopération et de partenariats orientés vers la recherche et le développement (R&D). L'Agence pour la coopération industrielle R&D (MATIMOP) fournit des fonds aux entreprises israéliennes participant à des programmes collaboratifs de R&D et les aide à trouver des partenaires étrangers pour des collaborations (par ex. pour développer un produit, une application ou une technologie). Elle aide aussi les entreprises étrangères à identifier des partenaires adaptés en Israël pour entreprendre des projets conjoints de R&D. MATIMOP coopère avec le Réseau Entreprise Europe pour promouvoir des partenariats en Europe. Il promeut aussi la collaboration avec des entreprises dans les Amériques et la région Asie Pacifique. Le soutien n'est pas spécifiquement ciblé vers la promotion de clusters ou de réseaux et ne possède pas d'orientation euro-méditerranéenne explicite.

L'Égypte possède un certain nombre d'initiatives visant à promouvoir les partenariats entre les entreprises égyptiennes et celles de l'UE, notamment les associations d'entreprises conjointes avec l'Allemagne, la France, l'Italie et le Royaume-Uni⁴. L'objectif de ces initiatives est de favoriser les investissements industriels, les transferts de technologie et le développement des ressources humaines, entre autres actions. La Fédération des chambres de commerce égyptiennes a également récemment annoncé le lancement d'un certain nombre de projets financés par l'UE regroupant 76 partenaires des chambres de commerce en Espagne, France, Italie, Grèce et Portugal pour échanger leurs expériences et développer des partenariats dans les domaines de l'industrie alimentaire, du tourisme, du textile, de l'énergie solaire et de l'environnement.

Mise à part leur participation au projet Invest in MED, les autres économies MED n'ont pas d'initiatives spécifiques pour la promotion des réseaux et des partenariats

Figure 7.2. Résultats 2013 pour la dimension 7 :
Aider les PME à bénéficier des réseaux et partenariats euro-méditerranéens

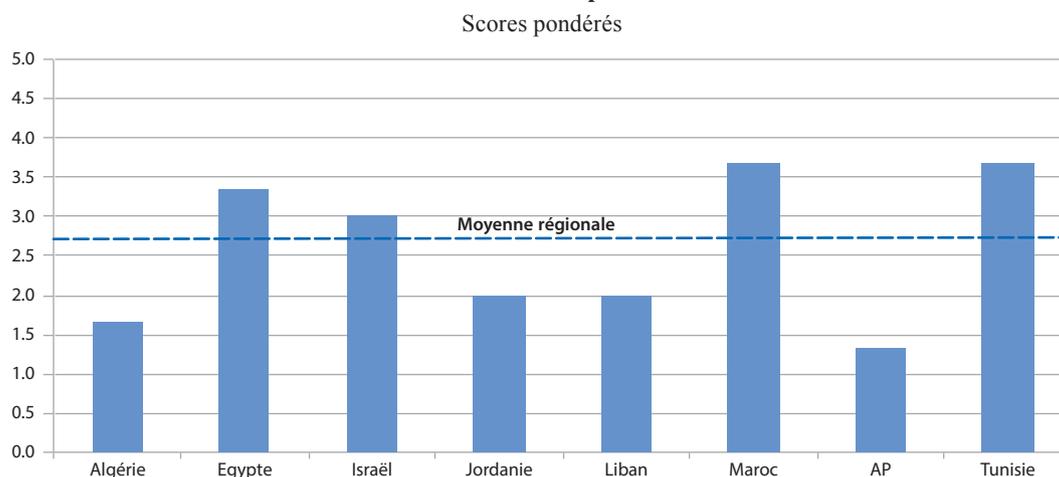


Figure 7.3 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

euro-méditerranéens. Ces économies ont des programmes partiellement ou totalement financés par des bailleurs visant à développer des clusters nationaux, sans aucun lien avec Euro-MED.

De plus, les programmes conçus pour renforcer les réseaux et partenariats euro-méditerranéens ont tendance à mettre l'accent sur la promotion de l'innovation, les transferts de technologie et la R&D. Ces domaines sont certes importants, mais les économies MED pourraient aussi promouvoir le développement de clusters et de réseaux et partenariats Euro-MED dans d'autres domaines, comprenant l'accès aux marchés, la mise à niveau industrielle, l'amélioration de la qualité, etc.

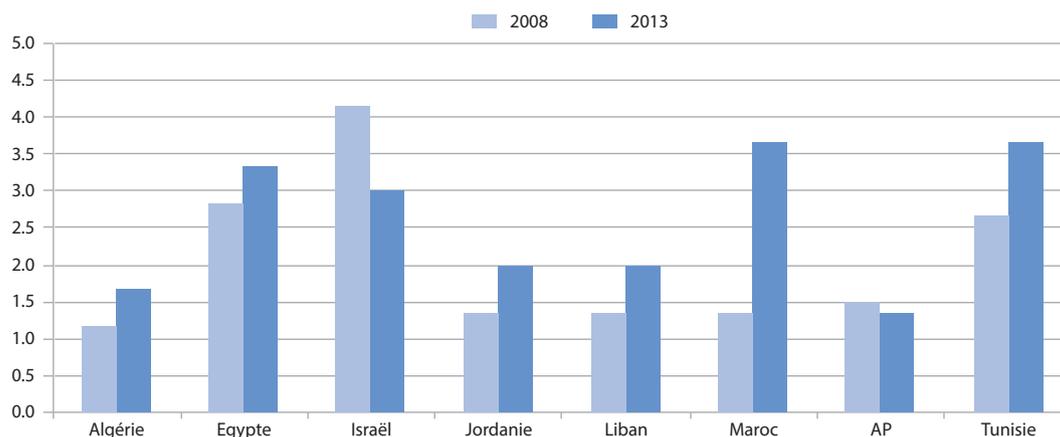
De nombreuses initiatives ont aussi tendance à en rester à un niveau assez général, par exemple, la promotion de la coopération entre des chambres de commerce ou des associations professionnelles; ou bien elles sont organisées sur une base *ad hoc*, telles les Missions pour la croissance menées par la Commission européenne ou encore les missions commerciales dirigées par les différents Etats membres de l'UE vers certains pays MED. Il n'existe qu'une poignée d'initiatives favorisant directement les partenariats et la coopération inter-entreprises. En outre, une seule initiative renforce les liens entre PME et entreprises multinationales : le programme égyptien de développement des fournisseurs nationaux.

Renforcer les réseaux Euro-MED de services de soutien aux entreprises

Par réseaux Euro-MED de services de soutien aux entreprises, on renvoie à l'existence d'associations internationales (autrement dit Euro-MED) qui fournissent des services aux entreprises dans les économies MED, et plus particulièrement dans les domaines importants pour l'internationalisation des PME, tels que l'information sur les marchés, les informations sur les normes de qualité et de sécurité, ou encore les brevets et la propriété intellectuelle. Le Réseau Entreprise Europe (EEN) et la Fondation euro-méditerranéenne pour le développement des entreprises (EMDC) sont deux exemples de ce type de réseaux.

L'*Egypte* participe à la fois à l'EEN (par le biais du Réseau européen-égyptien pour la compétitivité) et à l'EMDC. L'*Egypte* utilise aussi le réseau des Centres de transferts de

Figure 7.3. Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 7 :
Aider les PME à bénéficier des réseaux et partenariats euro-méditerranéens
Scores pondérés



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2013 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2008.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

technologie et de l'innovation (ETTIC) qui vise à établir des réseaux euro-méditerranéens de services de soutien aux entreprises pour remonter le niveau technologique et les activités d'innovation des industries égyptiennes, et pour mettre les entreprises égyptiennes en contact avec des instituts d'information et de technologie nationaux et internationaux. Les ETTIC sont au service de diverses activités économiques, y compris le marbre et les carrières, les plastiques, les textiles et les vêtements, la mode, le design, et l'alimentation, entre autres. Ils ont des partenariats avec des associations technologiques allemandes, britanniques, danoises, espagnoles et italiennes.

Le *Maroc* et la *Tunisie* participent aussi à plusieurs réseaux euro-méditerranéens de services de soutien aux entreprises, y compris l'EEN, l'EMDC et des initiatives intra-MED telles que le Réseau des entreprises maghrébines pour l'environnement (qui met l'accent sur les respect des normes et réglementations environnementales de l'UE) et BusinessMED.

En dehors de l'Égypte, Israël, du Maroc et de la Tunisie, les économies MED ne participent pas à l'EEN, même si elles sont impliquées, à des degrés divers, dans d'autres initiatives Euro-MED, telles que BusinessMED, REME et l'EMDC. L'AP est la seule économie qui ne participe à aucun réseau euro-méditerranéen de services de soutien aux entreprises.

Pour aller de l'avant

Comme en 2008, les résultats de l'évaluation des mesures de promotion des réseaux et des partenariats euro-méditerranéens sont mitigés, avec quelques pays enregistrant des performances significativement meilleures que d'autres. Les progrès accomplis depuis 2008 ont été modestes, sauf dans le cas du Maroc et de la Tunisie, qui ont lancé des initiatives intéressantes pour promouvoir la coopération des entreprises euro-MED. Il est cependant important de surveiller et d'évaluer la viabilité et l'efficacité de ces mesures.

Les scores d'Israël ont diminué par rapport à 2008, non pas à cause de revirements politiques, mais en raison d'une révision plus stricte des informations concernant les indicateurs de cette dimension, et plus particulièrement concernant l'orientation euro-MED des initiatives. Israël possède un certain nombre d'initiatives pertinentes pour promouvoir les liens et les partenariats entre entreprises, mais ces initiatives sont ciblées sur les marchés internationaux en général, et pas spécifiquement sur le contexte euro-méditerranéen.

L'évaluation globale révèle également que la plupart des mesures dans les pays MED sont axées sur la promotion de réseaux et de partenariats avec les pays de l'UE, et qu'il n'y a qu'un nombre limité d'initiatives sur la coopération d'entreprises intra-MED. Cela suggère qu'il existe d'importantes possibilités pour une plus grande coopération « Sud-Sud » dans ces domaines.

On note aussi un accent considérable mis sur la promotion de la R&D et des entreprises technologiques, et moins d'attention portée aux autres domaines. Sans nier l'importance des initiatives de promotion de la R&D et de la technologie, soutenir la coopération des entreprises euro-MED dans d'autres activités économiques pourrait s'avérer fructueux pour le développement des entreprises et la création d'emplois.

Enfin, les informations sur les mesures sont plutôt descriptives des objectifs et des tâches, alors qu'il n'existe presque pas de preuves de l'efficacité des initiatives. Le suivi et l'évaluation des initiatives dans ces domaines, comme dans tous les autres domaines, devraient donc être renforcés.

Notes

1. En 2012, les IDE *annoncés* de l'UE à destination de la région MED (équivalant à 10 millions USD) sont descendus à 26% du total investi dans la région. Pour la première fois, cette part était inférieure à celle d'autres pays, y compris les BRIC.
2. Le consortium MedAlliance comprend ASCAME, BUSINESSMED, EUROCHAMBRES (réseaux), Euroméditerranée, GTZ et UNIDO.
3. Les institutions européennes sont l'initiative de clusters European institutions are the European Cluster Excellence Initiative (ECEI); l'académie européenne de gestion de l'innovation IMP³rove-European Innovation Management Academy (IEIMA) et la plateforme européenne de collaboration des clusters European Cluster Collaboration Platform (ECCP). Le texte est accessible sur http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/mission-growth/missions-for-growth/files/africa/morocco-clusters-tajani-2012_fr.pdf.
4. Il s'agit du Club d'Affaires Franco-Egyptien (CAFE), du Conseil d'affaires italo-égyptien, de l'Association d'affaires britannico-égyptienne (BEBA), et la Chambre de commerce germano-arabe.

Bibliographie

- ANIMA Investment Network (2013), *Mediterranean Attractiveness 2012 : 4 lessons from the crisis*. Marseille, ANIMA.
- Ceglie, G. et M. Dini (1999), *SME Cluster and Network Development in Developing Countries : The Experience of UNIDO*, Organisations des Nations Unies pour le développement industriel, Vienne.
- Commission européenne, OCDE et ETF (2008), *Report on the Implementation of the Euro-Mediterranean Charter for Enterprise*, Office des Publications de l'UE, Luxembourg.
- Commission européenne (2013), *SMEs : An important aspect of Euro-Mediterranean co-operation*, publié par *Enterprise & Industry Magazine* : http://ec.europa.eu/enterprise/magazine/articles/mission-growth-international-issues/article_11087_en.htm, consulté le 19 septembre 2013.
- Commission européenne (2013), page web *Enterprise Europe Network*, <http://een.ec.europa.eu/>, consulté le 28 août 2013.
- FMI (2013), Direction des statistiques commerciales, librarydata.imf.org/finddatareports.aspx?d=33061&e=170921, consulté le 11 novembre 2013.
- Humphrey, J. et H. Schmitz (1995), « Principles for promoting clusters and networks of SMEs », *Paper commissioned by the Small and Medium Enterprises Branch*, institut des études sur le développement, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Vienne.
- Invest in MED (n.d.), page web Invest in Med project, consulté le 9 septembre 2013, sur le site d'Invest in Med : www.invest-in-med.eu/en/invest-in-med-project-2.html.

- Porter, M. E. (1998), « Clusters and the New Economics of Competition », *Harvard Business Review*, vol. 77, n° 90.
- Porter, M. E. (2000), « Locations, Clusters, and Company Strategy », in G. L. Clark, M. P. Feldman et M. S. Gertler, *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press, p. 253-274.
- Union européenne (2013a), page web Association Agreements, publié par le Service européen pour l'action extérieure (SEAE) : http://eeas.europa.eu/association/index_en.htm, consulté le 28 août 2013.
- Union européenne (2013b), page web Delegation of the European Union to Egypt, http://eeas.europa.eu/delegations/egypt/eu_egypt/trade_relation/investment/index_en.htm, consulté le 6 septembre 2013.
- Union européenne (2013c), *European Neighbourhood Policy (ENP) Overview*, publié par le Service européen pour l'action extérieure (SEAE) : <http://eeas.europa.eu/enp/>, consulté le 28 août 2013.
- Union pour la Méditerranée (4 février 2013), Euro-Mediterranean Development Centre for Entreprises, <http://ufmsecretariat.org/euro-mediterranean-development-centre-for-enterprises>, consulté le 28 août 2013.

Chapitre 8

Compétences au sein des entreprises et innovation

Principe du SBA : Promouvoir le renforcement des qualifications et l'innovation sous toutes ses formes

Ce chapitre évalue les domaines de la politique publique fournissant un cadre pour développer les compétences au sein des entreprises et soutenir l'innovation dans les PME. La première sous-dimension évalue les politiques et pratiques relatives au développement du capital humain et leur impact sur les PME. Elle examine en particulier la disponibilité de la formation, sa pertinence par rapport aux besoins des PME, la qualité de la formation et son degré d'adéquation aux entreprises de création récente et à celles en expansion. La deuxième sous-dimension évalue les politiques de soutien à l'innovation et aux transferts de technologie, telles que le développement d'une approche stratégique de la politique d'innovation, l'établissement de centres de l'innovation et de la technologie, ou encore le développement d'un large éventail de services d'assistance technique et financière. En ce qui concerne les compétences au sein de l'entreprise, presque toutes les économies MED ont réalisé des progrès graduels depuis l'évaluation de 2008. Elles offrent divers programmes de formation qui soutiennent le renforcement des compétences des PME et ont alloué des fonds sur leur budgets annuels en plus du soutien des bailleurs pour financer la formation à la croissance des entreprises. Des efforts importants ont aussi été faits pour améliorer le cadre politique de l'innovation dans les économies MED ; mais des efforts supplémentaires sont nécessaires à la fois pour bâtir des cadres complets de soutien à l'innovation dans les PME et pour établir des mécanismes de coordination visant à renforcer l'efficacité de ces mesures.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Introduction

Le développement des compétences et l'innovation sont des domaines clés pour améliorer la compétitivité des PME. Les compétences des entreprises comprennent les compétences commerciales (par ex. le marketing et la finance), l'entrepreneuriat comme compétence clé (par ex. la créativité, l'innovation, la gestion des risques – analysé au chapitre 1) et les compétences professionnelles (par ex. compétences professionnelles pour des secteurs spécifiques) (ETF, 2014). L'innovation, quant à elle, renvoie à la mise en œuvre de produits (biens ou services), processus de production, méthodes de marketing ou d'organisation dans les pratiques d'entreprises (par ex. organisation du lieu de travail ou relations extérieures) qui sont nouveaux ou considérablement améliorés. Cette définition comprend un large éventail d'activités innovantes qui vont au-delà de l'innovation technologique (OCDE, 2005).

Au niveau global, l'innovation apparaît clairement comme un moteur clé de la croissance économique. Des études empiriques menées sur les facteurs déterminants de l'innovation et sur son impact ont montré que les entreprises de plus petite taille ont moins tendance à innover que les grandes. De ce fait, les pratiques d'innovation dans les PME peuvent être moins développées que dans les grandes entreprises et peuvent donc bénéficier de politiques publiques de soutien et d'institutions adaptées à leurs besoins. Les décideurs politiques peuvent aider les PME à renforcer leurs capacités d'innovation par des mesures telles que le développement de services de soutien à l'innovation, le renforcement des liens entre les centres de recherche et les PME, et l'aide au développement de clusters, réseaux et relations d'affaires.

Le développement des compétences des PME peut bénéficier d'une orientation accrue de la politique publique sur les besoins de formation des start-ups, des entreprises en phase précoce de leur développement et des entreprises en pleine croissance de manière à ce que les petites entreprises soient mieux à même de contribuer, de manière durable, à la croissance économique et à la compétitivité.

Cadre d'évaluation

Cette dimension est divisée en deux sous-dimensions : compétences au sein des entreprises et cadre des politiques de soutien à l'innovation des PME (voir tableau 8.1). Certains indicateurs de ces deux sous-dimensions ont été évalués en 2008 et il est donc possible de comparer partiellement les résultats avec l'évaluation actuelle.

Prise dans son ensemble, le cadre d'évaluation des compétences des entreprises présente un baromètre des étapes prises par chaque économie MED pour répondre aux besoins des PME en matière de capital humain. Outre les cinq indicateurs utilisés dans l'évaluation de 2008 (disponibilité de la formation, start-ups, formation des entreprises, croissance des entreprises et accès aux marchés internationaux), trois indicateurs supplémentaires ont été ajoutés dans l'évaluation de 2013 : l'analyse des besoins en formation (TNA), l'assurance qualité et les compétences requises pour le développement d'entreprises durables.

Tout d'abord, l'évaluation saisit l'étendue de l'analyse des besoins des PME en matière de formation pour permettre l'élaboration de politiques plus éclairées. Deuxièmement, elle permet une vue d'ensemble des réformes systémiques des secteurs de l'éducation et de la formation nécessaires pour garantir leur pertinence en fonction de la demande du marché, ainsi que l'assurance de la qualité nécessaire pour la construction d'une main-d'œuvre qualifiée. L'évaluation porte également sur la formation destinée aux entreprises en

développement, y compris pour créer les conditions permettant aux PME d'être présentes à l'échelle internationale. L'attention portée au développement d'une politique de respect de l'environnement dans l'élaboration des politiques en faveur des entreprises souligne sa nécessité pour la viabilité économique à long terme.

En ce qui concerne le cadre des politiques pour l'innovation des PME, l'évaluation examine dans quelle mesure un cadre institutionnel et politique est en place pour concevoir, coordonner et mettre en œuvre des mesures de soutien politique en matière d'innovation. Elle examine également la mise en œuvre d'une série de mesures non financières de soutien à l'innovation et analyse les différents mécanismes de soutien financier. Par rapport à 2008 qui s'intéressait surtout à la politique d'innovation générale, l'évaluation 2013 a mis l'accent sur les politiques et mesures plus spécifiques aux PME. Les nouveaux indicateurs introduits visent à fournir une image plus complète des instruments politiques adoptés pour soutenir les PME innovantes, y compris les liens avec les universités et centres de recherche et les programmes de soutien financier.

Tableau 8.1. **Cadre d'évaluation de la dimension 8 :
Compétences des entreprises et innovation**

Principe du SBA : Promouvoir le renforcement des qualifications au sein des PME et l'innovation sous toutes ses formes

Sous-dimension 8.1 : Compétences au sein des entreprises	Sous-dimension 8.2 : Cadre des politiques de soutien à l'innovation des PME
8.1.1. Analyse des besoins en formation (TNA)	8.2.1. Délégation des compétences et des tâches
8.1.2. Disponibilité de la formation	8.2.2. Approche stratégique de l'innovation pour les PME
8.1.3. Formation des start-ups	8.2.3. Allocation budgétaire à l'innovation des PME
8.1.4. Formation des entreprises	8.2.4. Etablissement de centres de l'innovation et de la technologie
8.1.5. Croissance de l'entreprise	8.2.5. Information sur les services de soutien à l'innovation
8.1.6. Accès aux marchés internationaux	8.2.6. Services de soutien financier
8.1.7. Assurance qualité	8.2.7. Outils utilisés pour soutenir la coopération entre PME et instituts de recherche/universités
8.1.8. Compétences pour le développement durable de l'entreprise (SSED)	8.2.8. Subventions publiques à la R&D
	8.2.9. Incubateurs (pour les start-ups innovantes liées à un contenu technologique)
	8.2.10. Parcs scientifiques / clusters compétitifs et installations pour promouvoir le networking entre entreprises

Une description détaillée de ces indicateurs est fournie dans l'Annexe A.

Analyse

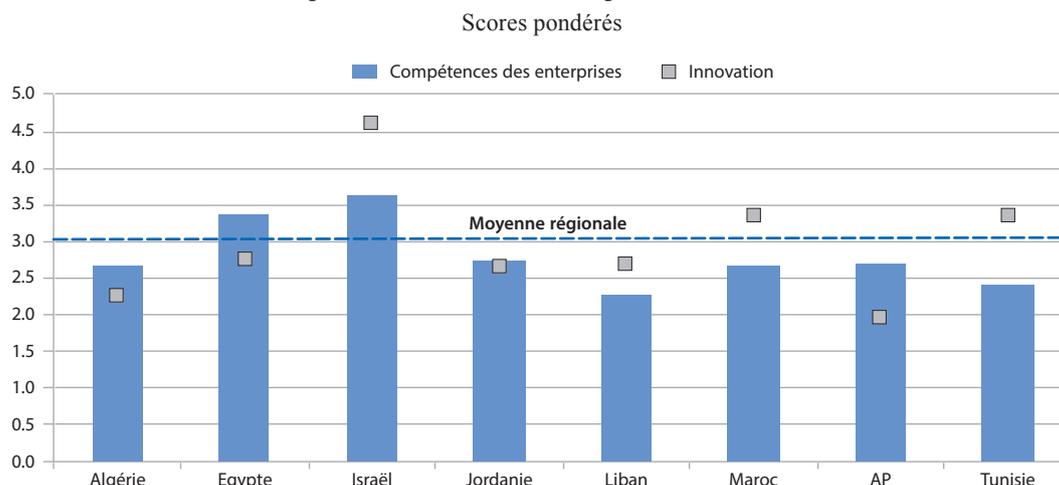
Compétences au sein des entreprises

En termes de développement des compétences au sein des entreprises, l'évaluation met en lumière certaines améliorations générales depuis 2008 dans l'environnement politique favorable, ainsi qu'un certain nombre de défis communs auxquels il faut répondre pour pouvoir avoir un secteur des entreprises plus performant. Les principaux enjeux ayant émergé sont les suivants :

- Des améliorations de la coordination des politiques grâce à un effort plus ciblé restent nécessaires entre les différents organes du gouvernement responsables de l'éducation, de la formation et de l'économie ;

- Des mécanismes de coordination sont nécessaires pour garantir des revues systématiques et complètes des besoins de formation des PME ;
- La réponse du secteur de l'éducation et de la formation est inadaptée aux intérêts et aux demandes des PME ;
- Des efforts accrus sont nécessaires pour développer l'assurance qualité de la formation ;
- Une plus grande attention devrait être accordée à la promotion des compétences au sein des PME ayant un potentiel d'exportation ;
- Les politiques publiques se préoccupent de plus en plus, même si cette préoccupation est encore très récente, des compétences requises pour le développement économique durable ;
- On note une certaine stagnation de la formation dispensée dans les pays ayant connu une transition politique.

Figure 8.1. Résultats 2013 pour la dimension 8.1 :
Compétences au sein des entreprises et innovation



Les figures 8.2 et 8.3 montrent des résultats comparables pour les deux évaluations 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

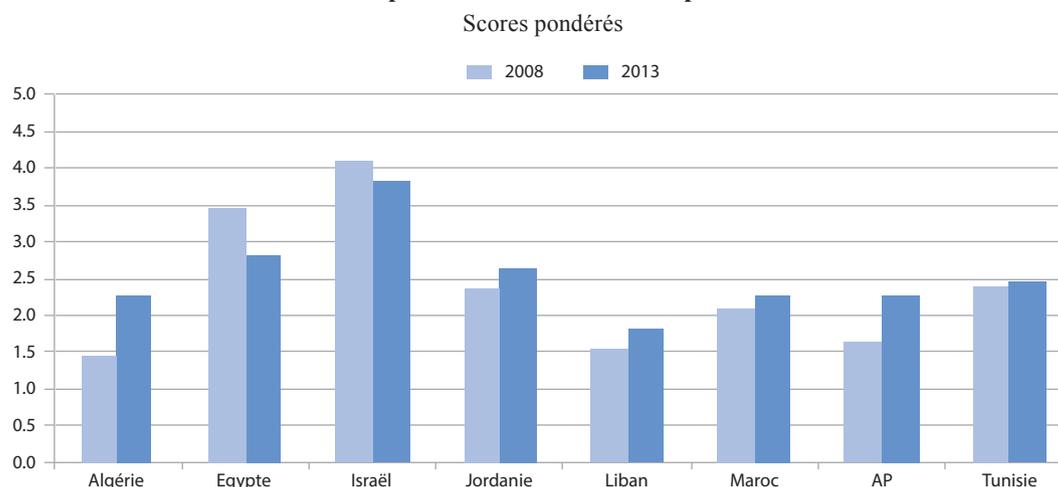
Analyse des besoins en formation

Ce nouvel indicateur met l'accent sur l'importance de pouvoir disposer d'une intelligence systématique sur la main-d'œuvre afin de permettre aux gouvernements, en collaboration avec les entreprises, de mettre en place les politiques, structures de soutien et formation nécessaires pour renforcer le capital humain des PME. L'investissement public et privé dans la formation est en outre plus rentable lorsque l'offre de formation reflète les exigences spécifiques du marché.

Dans la plupart des pays, l'analyse des besoins n'est réalisée que sur une base *ad hoc*. Cela explique que le résultat le plus commun soit un niveau 2 ou inférieur. L'évaluation a mis en évidence quelques initiatives intéressantes, qui sont principalement le fait des employeurs, dans lesquelles l'engagement des petites entreprises dans l'accumulation d'intelligence peut garantir une réponse ciblée à l'offre de formation. Dans l'AP, une analyse sectorielle des besoins en formation a été réalisée avec le soutien de l'Organisation

pour le développement industriel des Nations Unies (ONUDI) pour le secteur de la pierre et du marbre. Au *Maroc*, les Groupements inter-professionnels d'aide au conseil (GIAC) collectent des données auprès des entreprises sur la base desquelles ils produisent des études stratégiques pour le développement des ressources humaines. Cela est particulièrement le cas pour les secteurs du textile, de l'habillement et de l'automobile. Enfin, un accord sur une stratégie de formation professionnelle et éducative en Egypte comprend des dispositions pour harmoniser les données sur le marché du travail.

Figure 8.2. **Résultats 2008 et 2013 pour la sous-dimension 8.1 :
Compétences au sein des entreprises**



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Tous les pays MED devront accorder davantage d'attention au développement de l'intelligence sur les compétences, en ciblant principalement les secteurs clés de l'économie. Les compétences professionnelles et gestionnaires devront être abordées, et notamment l'impact de la technologie sur la main-d'œuvre dans certains secteurs spécifiques, ainsi que les compétences techniques requises pour respecter les normes en vigueur pour l'exportation. L'identification d'un organisme leader (public ou privé) susceptible d'établir une cartographie des initiatives existantes, suivie de consultations avec les acteurs clés, pourrait être la première étape d'un accord sur la définition d'un cadre national. Cela ne signifie pas que l'analyse réelle des besoins de formation devrait être menée par une seule et même organisation. Au contraire, des organisations sectorielles peuvent être formées à la méthodologie nécessaire pour ces analyses afin de pouvoir introduire les différents résultats sectoriels dans les analyses nationales globales des besoins en formation. Ces cadres nationaux d'analyse des besoins de formation constitueraient l'un des éléments clés de l'élaboration ou de la mise à jour des stratégies nationales en faveur des petites entreprises. Ces analyses peuvent également former un pilier essentiel sur lequel s'appuyer pour obtenir un financement public et/ou privé spécifique au niveau sectoriel ou national.

Disponibilité de la formation

Cet indicateur vise à examiner l'étendue des services de formation disponibles, en faisant particulièrement attention aux principaux secteurs économiques identifiés dans les stratégies nationales de développement (lorsque ces stratégies existent).

Dans tous les pays MED, une formation pour les petites entreprises est proposée, principalement dans le cadre des systèmes publics de formation professionnelle, mais avec un soutien à la formation limité de la part du secteur privé. Des fonds sont disponibles dans la plupart des économies et divers programmes de formation sont prévus pour les petites entreprises avec une tendance encourageante à leur expansion au-delà des seules grandes villes. Aucune donnée fiable ne permet toutefois d'évaluer avec quel degré de facilité les petites entreprises ont accès à l'offre de formation disponible. Passer de la disponibilité de la formation pour les PME à leur accès effectif à cette formation est donc le défi pour l'avenir.

Israël possède une plateforme nationale reconnue de coordination des options de formation à la disposition des petites entreprises. L'Agence pour les petites et moyennes entreprises (SBMA) participe à la mise en place et au soutien opérationnel des centres de développement des entreprises (centres MATI en hébreu) dans plusieurs villes israéliennes. Les centres MATI servent de guichet unique aux chefs d'entreprise ou aux entrepreneurs à qui ils fournissent un ensemble de services traditionnels et en ligne.

Tableau 8.2. **Résultats pour la sous-dimension 8.1 :
Compétences au sein des entreprises et innovation**

Scores pour les différents indicateurs

Indicateurs		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
8.1.1. Analyse des besoins en formation	2013	2	2	1.5	1.5	1.5	2	2	1.5
	2013	3.5	4	4.5	3	2	2.5	2.5	3.5
8.1.2. Disponibilité de la formation	Changement depuis 2008	+2.5	0	0	0	0	-0.5	0	0
	2013	2	1.5	2	1.5	1.5	1.5	1.5	2
8.1.3. Formation des start-ups	Changement depuis 2008	0	-0.5	-2.5	0	0	0	0	-0.5
	2013	1	1	3	1	1	1	1	1
8.1.4. Formation des entreprises	Changement depuis 2008	0	-2	0	0	0	0	0	0
	2013	3	3	4	3	1	3	3	3
8.1.5. Croissance des entreprises	Changement depuis 2008	+2	-1	+1	0	0	0	+2	0
	2013	2	4	5	4	3	3	3	3
8.1.6. Accès aux marchés internationaux	Changement depuis 2008	0	0	0	+1	+1	+1	+1	+0.5
	2013	2	3	2	2	3	3.5	3	2
8.1.7. Assurance qualité	2013	2.5	3.5	2.5	2	2	1.5	2	1
8.1.8. Compétences pour le développement durable de l'entreprise	2013	2.5	3.5	2.5	2	2	1.5	2	1
Moyenne pondérée		2.7	3.3	3.6	2.7	2.3	2.7	2.7	2.4

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Le projet de l'Association *jordanienne* de développement des entreprises, financé par l'Union européenne (programme de Soutien aux entreprises et au développement des exportations – JUMP II, et Programme de modernisation des services jordaniens), aide les petites entreprises du secteur manufacturier et du secteur des services, en donnant la priorité aux entreprises situées dans les gouvernorats en dehors de la capitale Amman.

Non seulement la procédure d'obtention d'un financement pour une formation est compliquée mais les PME rencontrent aussi des difficultés pour identifier et formuler au préalable leurs besoins. Les petites entreprises pourraient bénéficier de l'assistance d'agences intermédiaires, lesquelles pourraient les aider à établir un plan de développement de leurs compétences en collaboration avec les prestataires de la formation. Des organisations sectorielles à la fois au niveau public et privé pourraient aussi jouer un rôle plus important dans la définition et la fourniture d'une formation ciblée.

La plupart des pays ont besoin d'accorder plus d'attention à la création d'un bon réseau en ligne des prestataires de formation afin de faciliter l'échange d'informations. Dans de nombreux pays, la formation en ligne ne figure pas du tout dans l'offre de formation malgré son potentiel pour améliorer l'accès à la formation et l'efficacité du coût. Les entreprises actives dans le secteur des technologies de l'information et de la communication pourraient saisir cette opportunité pour s'associer avec des prestataires de formation et adapter les solutions proposées aux besoins des entreprises locales.

Start-ups

Cet indicateur reflète l'importance de cibler les services de formation et de mentoring sur les start-ups, qui sont un pan vital d'une économie progressive. Cet indicateur est un indicateur quantitatif visant à suivre les services de formation et de soutien à la disposition des start-ups ; il est basé sur les statistiques gouvernementales ventilées (voir annexe A).

Encourager la formation et le développement des start-ups est un élément important pour assurer leur survie et devrait idéalement être combiné avec l'apport d'un capital de démarrage au sein d'un même programme de soutien. Toutes les économies MED possèdent un éventail d'offres de formation à l'appui des start-ups. Toutefois peu de données agrégées sont disponibles. Malgré l'existence d'un si grand nombre de programmes, les données sont réparties entre de nombreuses organisations, ce qui se traduit par des difficultés pour leur collecte et leur vérification. En outre, la collecte de données devrait être liée à des systèmes complets d'évaluation de la formation analysant l'offre mais aussi la demande, afin de permettre d'identifier les lacunes à combler par les décideurs politiques.

On pourrait aussi faire attention aux interfaces entre les différents prestataires de formation et à leurs responsabilités afin de garantir que la demande de formation des start-ups soit satisfaite. En *Israël*, la SMBA a dispensé l'an dernier 2 300 cours de formation à des entrepreneurs potentiels, par le biais des centres MATI répartis de tout le pays, dans le cadre du programme « Yosmim Esek » (Démarrer une entreprise) ; environ 25 % de ces entrepreneurs étaient des start-ups. D'autres initiatives incluent MassChallenge Israel, qui permet aux meilleures start-ups israéliennes d'accéder aux marchés internationaux. Les start-ups israéliennes ont accès au mentorat, à une formation, à des événements de networking, à un espace gratuit de bureau et à des prix en espèces.

En *Tunisie*, des informations, des conseils et une formation sont dispensés par un réseau de Centres d'affaires, qui existent dans chacune des 24 régions du pays. Leurs offres incluent : la génération d'idées, la rédaction d'un plan d'affaires, l'accès au financement, et, surtout, une formation et un coaching tout au long de la création de l'entreprise et

des trois premières années de son existence. Les Centres d'affaires s'appuient, pour leurs services, sur des experts extérieurs, y compris des coaches issus d'établissements d'enseignement supérieur. Un guichet unique pour start-ups, destiné à les aider dans la phase d'enregistrement et avec les autres services dont elles ont besoin jusqu'à ce qu'elles atteignent le stade de maturité, pourrait être une option pour simplifier les différents défis opérationnels auxquels les petites entreprises sont confrontées à ce stade de développement. Ce guichet unique peut être une nouvelle institution ou être incorporé dans la structure organisationnelle d'une organisation soutenant déjà le développement des PME. Dans les deux cas, il devrait servir de plateforme de relais entre les entrepreneurs et l'ensemble des prestataires de formation, les institutions financières et autres prestataires de services en fonction de leur stade de développement.

Il est aussi important d'avoir des campagnes nationales de sensibilisation utilisant les médias sociaux pour promouvoir les services disponibles pour le soutien aux start-ups, combinées avec un moyen plus simple d'accéder à ces services. La participation du secteur universitaire dans ces efforts aura un effet multiplicateur sur l'impact et la portée de la campagne, étant donné que de nombreuses start-ups émergent des institutions de l'enseignement supérieur et professionnel.

Formation des entreprises

Un soutien plus développé aux entreprises établies constitue un levier important pour la croissance économique et l'emploi d'une nation. Comme pour l'indicateur précédent, en raison de l'absence de coordination des données, on ne peut avoir qu'une vague idée du nombre d'entreprises mettant en œuvre des plans de développement de la formation de leur personnel. La volonté politique est nécessaire pour changer cette situation et pour améliorer les capacités techniques afin de coordonner et d'assurer la collecte et la diffusion appropriées de données. Sur ce dernier point, les options possibles pourraient inclure la mise en place d'enquêtes annuelles, ou la mise à niveau des enquêtes existantes. Les récents progrès technologiques tels que les réseaux sociaux, ainsi que les services mobiles et de suivi, pourraient contribuer à ce processus.

Les enquêtes annuelles réalisées par les associations professionnelles, les chambres de commerce ou les instituts d'enquête pourraient servir à *a)* sensibiliser aux programmes disponibles ; *b)* souligner l'importance de la formation pour la croissance de l'entreprise ; et *c)* fournir un outil pour compiler les données nécessaires et les partager entre les parties prenantes. Ceci pourrait être mis en œuvre par un partenariat public-privé dirigé par des prestataires de formation spécialisés.

Les divisions des statistiques possèdent déjà des enquêtes qui sont distribuées à toutes les entreprises pour diverses raisons. L'adaptation de ces enquêtes pourrait fournir une alternative plus simple à la collecte de données. Cela pourrait juste nécessiter l'inclusion de questions ou de déclarations relatives aux données nécessaires pour analyser le développement des compétences de l'entreprise, regroupées par sexe, secteur, localisation et autres détails pertinents.

De plus, accorder des incitations monétaires et non monétaires aux entreprises qui transmettent des données sur leur participation aux programmes de formation peut les encourager à fournir les informations nécessaires. Quelle que soit l'initiative de l'organisation ou la capacité technique en place, son succès dépend de l'existence d'une volonté politique et d'un moteur de la politique publique appropriés.

La question peut aussi être abordée en coordination avec des conseils E-EFTP (emploi – enseignement et formation techniques et professionnels) le cas échéant, en utilisant les données fournies par les organismes de formation en fonction du cadre d'assurance-qualité proposé mentionné plus loin dans ce chapitre.

Croissance des entreprises

Cet indicateur a pour but de saisir le degré auquel les pays fournissent un soutien financier dédié sous la forme d'une formation directe, de subventions aux entreprises qui s'engagent dans la formation, ou de dispositifs de chèques aux entreprises à fort potentiel de croissance. Des outils de suivi systématique pour évaluer l'impact des programmes de formation dans les entreprises de croissance sont nécessaires. Il existe des variations considérables dans les dispositifs financiers disponibles pour encourager les entreprises de la région à investir dans leurs ressources humaines. Les critères utilisés pour déterminer le soutien offert diffèrent selon les pays, reflétant la vision nationale de ce que ce soutien aux entreprises doit supposer. La plupart des pays ont une approche systématique reposant sur des dispositifs financiers pour développer les ressources humaines des entreprises. Cependant, l'efficacité de ces programmes doit être analysée et des mesures correctives mises en place.

Des mécanismes de financement ont été mis en place en *Algérie*, au *Maroc* et en *Tunisie* où les entreprises sont obligées de payer une taxe de formation qui peut être utilisée pour créer des fonds spéciaux, ou pour financer la formation en entreprise directement. Toutefois, les PME doivent relever des défis pour pouvoir bénéficier de ces opportunités en raison de la lourdeur des procédures. Dans d'autres pays, les formes de soutien incluent la formation directe, le financement de services de développement des entreprises, ou l'utilisation de fonds de capital-risque. Des exemples d'initiatives sectorielles menées reflètent l'accent mis par les différents pays sur certains secteurs prioritaires, par opposition à un appui transversal à tous les secteurs.

Les mesures de formation et de soutien destinées aux entreprises en pleine croissance diffèrent de celles pour les start-ups. Les compétences requises peuvent être à beaucoup plus forte intensité de connaissances, et nécessiter un développement des ressources humaines qui mette l'accent sur les compétences pour l'innovation, l'expansion dans de nouveaux marchés, de nouveaux produits et services, l'internationalisation, etc. Les cadres stratégiques nationaux doivent inclure les caractéristiques de ce groupe cible en tant que priorité stratégique, compte tenu de leur potentiel élevé pour générer de la croissance et de l'emploi. Cela permettrait de réduire le taux de mortalité élevé des start-ups dans la région, une situation due en partie au manque de services de soutien appropriés.

Accès aux marchés internationaux

La nécessité de créer des emplois et une croissance économique durable grâce aux exportations est devenue un objectif central de la politique commerciale de nombreux pays. Des données sur les PME dans les pays de l'UE démontrent le lien essentiel entre les activités internationales d'une entreprise (importation, exportation ou coopération inter-entreprises) et la performance (emploi, croissance de l'entreprise, compétitivité et viabilité) (Commission européenne, 2010). Exporter offre en outre l'avantage de se créer un réseau et ainsi d'acquérir de nouvelles connaissances et un nouveau savoir-faire et d'identifier des opportunités de marché supplémentaires. Pour profiter de cette opportunité, un certain ensemble de compétences est nécessaire, en plus des compétences techniques et sectorielles requises pour répondre aux normes commerciales et environnementales obligatoires. La

capacité d'établir des partenariats d'affaires au niveau national et international est un critère fondamental sur la voie de l'internationalisation.

La plupart des pays de la région MED disposent d'une offre de formation bien développée sur les normes internationales et le marketing pour un certain nombre de secteurs clés. Par exemple, le Centre de développement des entreprises de la *Jordanie* propose un programme de formation hybride qui combine une formation à l'entrepreneuriat

Encadré 8.1. Bonne pratique : La formation à la croissance des entreprises et l'accès aux marchés internationaux en Israël

La réputation d'Israël comme « nation de start-ups » est mise en évidence par les meilleurs scores obtenus par ce pays dans les classements scientifiques et commerciaux internationaux les plus reconnus. Israël est un leader en matière de concentration du nombre d'entreprises high-tech et de start-ups par habitant, ainsi qu'en ce qui concerne la disponibilité du capital-risque, la collaboration université-entreprise et la qualité de la recherche scientifique. La bonne performance des entreprises à haute intensité d'intelligence s'explique par un ensemble de facteurs favorables. Parmi ces facteurs : des priorités stratégiques gouvernementales claires de soutien aux entreprises high-tech, la disponibilité d'un financement gouvernemental pluriannuel, un environnement réglementaire propice au développement des start-ups très technologiques, et des mesures pour une mise en œuvre active de l'orientation vers les exportations high-tech.

L'investissement stratégique dans les entreprises va de pair avec un soutien massif du gouvernement à l'éducation et à la formation qui favorise l'innovation technologique et relie la recherche universitaire et le monde des affaires, et avec l'investissement le plus élevé au monde dans la recherche et le développement (en pourcentage du PIB). Il existe une grande variété de ressources web pour guider les particuliers et les entreprises intéressés dans les diverses opportunités attractives de soutien et de formation pour les entreprises. Le gouvernement collabore étroitement avec les associations professionnelles et les employeurs et exploite un réseau de 25 centres de développement des entreprises.

Des communautés de start-ups dynamiques et se développant rapidement, des réseaux pionniers et des écosystèmes d'entrepreneuriat de pointe autour de l'ensemble des grandes universités, centres de recherche technologique et grandes villes d'Israël sont une caractéristique unique de l'environnement des affaires du pays. Des centaines de communautés virtuelles d'entrepreneurs surgissent chaque jour en Israël, encourageant les personnes de talent à entreprendre des activités commerciales innovantes. Un large éventail de programmes de formation est offert par des prestataires publics et privés, pour répondre à la diversité des besoins des PME en matière d'apprentissage et contribuer au développement des compétences professionnelles et de gestion des entrepreneurs.

De plus, le gouvernement d'Israël consacre des ressources considérables à maintenir des ressources web encourageant les liens de collaboration entre partenaires commerciaux et clients dans le monde entier, y compris Invest in Israel.

Compte tenu de ses réussites remarquables dans le domaine de la promotion de l'entrepreneuriat de haute technologie et orienté vers l'expertise, Israël est maintenant confrontée à la nécessité de passer à l'étape suivante et d'étendre le soutien de l'Etat aux entreprises non technologiques. De même, ce pays a besoin de réorienter la politique gouvernementale de la mise en œuvre d'initiatives de soutien à l'entrepreneuriat basé sur des projets individuels menés aux différents niveaux du système éducatif vers la mise en œuvre d'un apprentissage continu de l'entrepreneuriat dans toutes les parties du système éducatif.

Pour plus d'informations : <http://sba.tamat.gov.il> ; <http://innovation.technion.ac.il/default.asp?lang=eng;www.industry.org.il/?pg=monthlyview&CategoryID=0>.

et l'accès au marché international. Axé sur la demande, ce programme lie les normes d'entrée sur le marché au développement des produits et processus. En *Egypte*, une autre initiative réussie du ministère de l'Industrie et du Commerce extérieur offre une formation en ligne sur la gestion des exportations. Mais en dehors de cet exemple unique en Egypte, la formation en ligne systématique aux compétences nécessaires pour le développement des exportations est sous-exploitée dans la région.

La formation à l'e-business pourrait fournir aux petites entreprises une excellente opportunité de se lancer dans le commerce international. Disposer de ressources et d'informations en ligne sur tous les aspects de la formation et du conseil aux PME doit être un objectif de la politique gouvernementale pour le développement des PME, qui permettrait de les engager virtuellement et de leur ouvrir la possibilité d'une internationalisation virtuelle.

Des programmes de formation des cadres devraient aussi doter les dirigeants d'entreprises des compétences et des connaissances nécessaires pour des carrières spécialisées dans le développement des exportations. Ces compétences vont des compétences techniques (par ex. achats, fabrication, respect des normes) aux compétences interpersonnelles et de communication requises pour travailler au niveau international.

Assurance qualité

Améliorer la qualité de la formation et renforcer l'accréditation par des organismes réputés sont deux actions qui apportent de la crédibilité auprès des entreprises et les encouragent à davantage s'impliquer dans la formation. De plus, comme les exigences des PME en matière d'assurance qualité de la formation augmentent, la concurrence entre prestataires de formation incite ces derniers à continuer de fournir des programmes innovateurs qui répondent aux besoins du marché. Les entreprises en expansion, et plus particulièrement celles désireuses d'accéder aux marchés internationaux, rechercheront de plus en plus une formation à la qualité garantie pour les aider à développer leurs activités.

Il existe une gamme d'outils pour déterminer la qualité de la formation pour les PME qui sont surtout mis en œuvre par les projets des bailleurs et les conseils d'éducation et de formation (lorsqu'ils existent). Toutefois, la plupart des économies n'ont pas de cadre national d'assurance qualité pour la formation de leurs entreprises. Les efforts effectués doivent se concentrer d'abord sur la mise en place d'un organisme reconnu dédié à l'assurance qualité et soutenu par le gouvernement – cette fonction pourrait aussi être assurée par une institution existante. Il y a un manque de législation sur l'assurance qualité et un manque d'institutions chargées de garantir les normes de qualité de la formation des PME. Cette situation résulte dans des offres de formation incohérentes, un nombre excessif d'entités de conseils, des modules de formation souvent médiocres ou des conseils verbaux sporadiques, autant d'éléments qui sapent la crédibilité des prestataires de formation et de consulting dans la communauté des PME.

Le *Maroc* a essayé de répondre à ce problème. Avec le soutien de la Fondation européenne pour la formation (ETF), un cadre national de qualifications est mis en place actuellement. De bons progrès ont été effectués dans le développement de l'approche méthodologique. Le cadre institutionnel se fonde sur le dialogue en cours entre une grande variété de parties prenantes de l'éducation et de la formation professionnelle, des secteurs de l'industrie, l'enseignement supérieur, l'administration publique, les prestataires d'éducation et de formation publics et privés, et les partenaires sociaux.

Il est recommandé d'étendre la portée du cadre d'assurance-qualité des conseils de l'éducation et de la formation au-delà du système d'éducation formelle pour intégrer

la formation sur les compétences de l'entreprise. Idéalement, cela serait fait en suivant une approche participative selon laquelle les bons praticiens fournissent des modèles d'assurance-qualité de la formation aux décideurs politiques pour les aider à créer un cadre national. Le cadre d'assurance-qualité doit englober plusieurs points, tels que les normes générales des organismes de formation homologués, un cadre national de qualifications, le profilage du personnel approprié aux organismes de formation, la viabilité financière de l'organisme de formation et les exigences de transmission de données.

Compétences en matière de développement d'entreprises durables

Les entreprises doivent aussi contribuer aux efforts de développement durable dans le monde. Il est essentiel d'assurer la durabilité du développement de l'entreprise en termes de respect de l'environnement (par exemple par l'efficacité énergétique et la production propre), en particulier dans la région MED où il s'agit d'une préoccupation croissante. En outre, il est nécessaire de s'assurer que le développement de l'entreprise soit économiquement viable sur le long terme afin de garantir la prospérité et le bien-être social des populations locales.

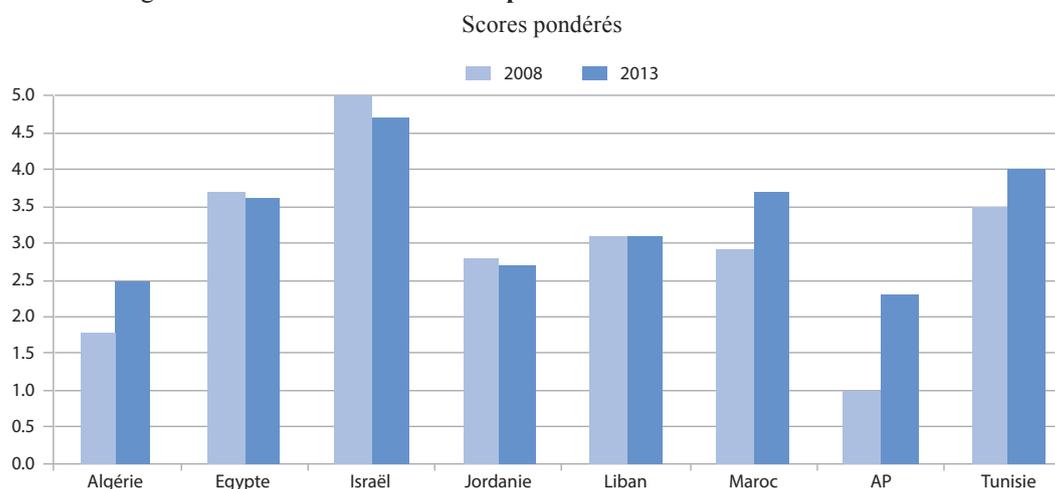
Plusieurs pays prennent des mesures constructives pour répondre à ces défis. Des tables-rondes ont été organisées, de même que des conférences rassemblant dans un dialogue des représentants de PME et leurs associations, et des organismes du secteur public chargés de l'environnement et de l'énergie. Certaines initiatives de formation dotent aussi le personnel des compétences requises. L'intensification des efforts de formation pour le développement d'entreprises durables nécessite une augmentation de la capacité de formateurs locaux.

Cadre des politiques de soutien à l'innovation des PME

Coordination des politiques et approches stratégiques

Les gouvernements peuvent créer un environnement propice à la croissance des entreprises innovantes grâce à la mise en place d'une stratégie globale de l'innovation qui couvre l'éventail complet des activités d'innovation technologique et non technologique. Le développement d'une approche stratégique de la politique de soutien à l'innovation

Figure 8.3. Résultats 2008 et 2013 pour la sous-dimension 8.2 : Innovation



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

est essentiel dans la mesure où cette approche stratégique sous-tend l'engagement du gouvernement à développer les partenariats public-privé (PPP), les dispositifs de soutien financier et les services de soutien à l'innovation des PME. Un organe de coordination, présidé par une haute autorité politique, et soutenu par un secrétariat bien structuré peut encourager le développement réussi de la politique d'innovation. En effet, l'organisation efficace des programmes et institutions de soutien à l'innovation peut permettre des échanges pratiques entre les acteurs concernés, conduisant à la réalisation d'actions politiques constructives pour promouvoir l'innovation et l'entrepreneuriat.

Dans l'évaluation 2008, l'innovation a été identifiée comme un domaine de faiblesse relative. Parmi tous les pays MED, seul *Israël* a une politique avancée en matière d'innovation, orientée vers le secteur de l'entreprise, tandis que l'Égypte et la Tunisie ont mis en place certains instruments politiques clés, tels que des centres technologiques et des parcs scientifiques/technologiques. Tous les autres pays en étaient encore au début du développement de leur politique dans ce domaine, avec des projets surtout à un stade pilote.

Les résultats de l'évaluation 2013 indiquent que les économies MED ont fait des progrès remarquables dans le développement d'un cadre politique d'innovation. La promotion des

Tableau 8.3. **Résultats pour la sous-dimension 8.2 :**
Cadre des politiques de soutien à l'innovation des PME
Scores pour les différents indicateurs

Indicateurs		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
8.2.1. Délégation de compétences et tâches	2013	2	2	5	2.5	3.5	3.5	1.5	3
8.2.2. Approche stratégique de la politique d'innovation des PME	2013	2.5	3.5	4.5	2.5	3	4	2	4
	Changement depuis 2008	+0.5	0	-0.5	0.0	0.0	+1.0	+1.0	+0.5
8.2.3. Crédits budgétaires pour l'innovation des PME	2013	2	2.5	4.5	3.0	1.5	3	2	3
8.2.4. Création de centres de l'innovation et de la technologie	2013	2	4.5	5	3	3	3.5	2.5	4
	Changement depuis 2008	+0.5	+0.5	0.0	0.0	0.0	+0.5	+1.5	+0.5
8.2.5. Information sur les services de soutien à l'innovation	2013	2	2	4.5	2.5	2	4.0	1	3
8.2.6. Services de soutien financier	2013	3	3	5	3	3.5	3	3	4
	Changement depuis 2008	+1.5	-1.0	0.0	-0.5	0.0	+0.5	+2.0	+0.5
8.2.7. Outils utilisés pour soutenir la coopération entre les PME et les instituts de recherche/universités	2013	2.5	2.5	4.5	3	3.0	2.5	3.0	3.0
8.2.8. Subventions publiques R&D	2013	3.0	2.5	4.5	2	2.0	2.5	1.0	3.0
8.2.9. Incubateurs (au service de start-ups innovantes liées au contenu technologique)	2013	2.0	3	5.0	3	3.5	3.5	3.5	3.5
8.2.10. Parcs scientifiques et clusters et installations compétitifs pour promouvoir le networking entre sociétés	2013	2.0	2.5	4.0	2.5	2.5	2.5	1.5	3.0
Moyenne pondérée		2.3	2.8	4.6	2.7	2.7	3.4	2.0	3.4

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

entreprises innovantes est maintenant un objectif affiché de la politique en faveur des PME. Toutes les économies possèdent maintenant une stratégie en matière d'innovation ou sont en train d'en adopter une, à l'exception de l'**AP** et de l'**Algérie**. La plupart des économies possèdent aussi un organe de coordination qui délègue les compétences et les tâches concernant la politique d'innovation et les économies les plus avancées dans ce domaine ont des allocations budgétaires spécifiques pour soutenir les activités de R&D et financer les dispositifs financiers et les incitations à l'appui des PME innovantes.

Comme en 2008, **Israël** possède encore aujourd'hui la politique de l'innovation la plus complète et la plus structurée. Le pays consacre des ressources publiques et privées pour soutenir la recherche fondamentale, mais aussi le développement de produits et leur application. Parmi les autres économies, le Maroc a fait les progrès les plus significatifs. Au cours des cinq dernières années, le Maroc a su développer une approche stratégique et a introduit des dispositifs de soutien ciblés. L'**Egypte** et la **Tunisie** ont fait des progrès dans un certain nombre de domaines de la politique, mais le soutien financier reste limité. Tous les autres pays sont encore dans la phase de développement d'une politique globale en faveur des PME innovantes.

L'**AP** et l'**Algérie** possèdent une infrastructure de la politique d'innovation qui est relativement peu développée. Dans l'**AP**, il n'existe pas de stratégie d'innovation et des éléments sont uniquement présents dans la stratégie TIC de l'Association palestinienne des TIC. Dans l'**AP**, les initiatives en matière d'innovation ne sont pas coordonnées et elles sont menées ponctuellement par des organismes publics et privés, tels que le ministère de l'Economie, la Chambre de commerce ou encore l'Association des TIC. Il n'existe pas non plus d'allocation spécifique de financement public pour promouvoir l'innovation des entreprises, et la plupart des initiatives sont privées ou financées par des bailleurs.

Le gouvernement **algérien** prend des mesures à l'appui de l'innovation sur une base ponctuelle, ainsi que dans le cadre de son programme national de mise à niveau. Le pays ne possède pas de stratégie de soutien à l'innovation, mais des éléments d'une stratégie de ce type ont été inclus dans plusieurs documents. Plus particulièrement, une allocation budgétaire spécifique est fournie par le Fonds de promotion de la compétitivité industrielle. D'autres financements de l'appui à l'innovation sont fournis par le programme national de mise à niveau.

L'**Egypte** et la **Jordanie** élaborent actuellement de nouvelles stratégies nationales de l'innovation qui se fondent respectivement sur la stratégie existante de développement industriel (Egypte) et sur la stratégie et politique nationale pour la science, la technologie et l'innovation (Jordanie). Ces stratégies nationales permettront une meilleure coordination entre les diverses activités menées par les différents ministères et institutions. Il existe plusieurs systèmes de financement publics et privés à l'appui de l'innovation. Par exemple, en Egypte, il existe le Fonds de développement de la science et de la technologie et le Programme Recherche, développement et innovation; en Jordanie, il y a le Réseau des centres de l'innovation et le Fonds de développement et de recherche industriels.

Le **Liban**, le **Maroc** et la **Tunisie** ont adopté des stratégies nationales de l'innovation. Le Liban a approuvé sa stratégie politique sur la science, la technologie et l'innovation en 2006, qui a conduit à des initiatives telles que le programme Kafalat. Cette stratégie est coordonnée par le Conseil national de la recherche scientifique (CNRS). L'Institut de recherche industrielle est le deuxième organe de coordination de l'innovation au Liban qui soutient l'innovation des PME.

Le **Maroc** a adopté l'initiative Innovation en 2009 et il l'a développée depuis. Cette initiative est coordonnée par le Centre d'innovation marocaine et la création d'un Comité

national de l'innovation est prévue en ce moment-même. La **Tunisie** a approuvé son guide national de l'innovation. La coordination et la mise en œuvre sont prises en charge par le Centre de développement de l'innovation et de la technologie, qui fait partie de l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation. Bien qu'il n'y ait pas d'allocation spécifique de financement ou de crédit budgétaire au niveau de l'administration centrale au **Liban**, plusieurs programmes apportent un financement, tels que les chèques-innovation du Centre pour l'innovation et la technologie (CIT). Le Maroc achemine le financement de l'innovation par le biais de ses fonds de soutien à l'innovation, Intilak, PTR et Tatwir. La Tunisie, quant à elle, a réservé une partie spécifique du budget du ministère des Finances pour les organismes qui soutiennent l'innovation et la recherche, tels que l'Agence pour la Promotion Industrielle et l'Innovation.

Israël dispose d'un large éventail d'institutions, comités, fonds et programmes mis en place pour soutenir le développement de l'innovation. Le Bureau de l'expert scientifique en chef (BESC) au ministère de l'Economie est chargé de l'exécution de la politique de soutien à l'innovation. En outre, le Conseil national de recherche et de développement prévoit la stratégie générale pour la recherche et le développement. Bien qu'il n'existe actuellement aucun document stratégique officiel en place, ceux-ci sont en cours d'élaboration par le BESC. Les activités du BESC sont financées chaque année sur le budget annuel du gouvernement et de nombreux autres programmes sont financés par le secteur privé, ce qui représente environ 80 % de la dépense nationale de recherche et développement.

Mesures de soutien à l'innovation

Depuis 2008, les gouvernements MED ont considérablement intensifié leurs efforts pour fournir des services spécifiques aux PME en vue de renforcer l'innovation. Il s'agit notamment de la création de centres de l'innovation et de la technologie, de bases de données des prestataires de services d'appui à l'innovation, des programmes de promotion de la recherche des PME, des incubateurs de l'innovation, des parcs scientifiques et des clusters.

Plusieurs centres d'innovation et de technologie ont récemment été mis en place dans la région MED et ils continuent d'être développés. Ces centres offrent aux entreprises locales une gamme de services, tels que l'exposition à de nouveaux développements techniques, des services de laboratoire, la formation de leur personnel, et des liens avec d'autres entreprises nationales et étrangères.

Depuis 2008, l'**Egypte** a développé son réseau de Services de transferts technologiques et d'innovation (ETTIC), placé sous l'égide du ministère de l'Industrie et du Commerce extérieur. Il existe maintenant 11 centres de technologie et d'innovation sectoriels et deux centres horizontaux.

D'autres économies MED avancent dans la même direction. Le **Maroc** a établi quatre centres d'innovation (cité de l'innovation) et prévoit d'accroître ce chiffre à 14 d'ici 2016. La **Tunisie** a lancé un centre de l'innovation et du développement technologique et prévoit d'établir quatre centres régionaux pour améliorer la diffusion régionale des connaissances. Le **Liban** possède un centre de l'innovation et de la technologie, qui est une division de l'Institut de la recherche industrielle (IRI) et qui fournit des chèques-innovation aux entreprises. L'**AP** a mis en place son premier centre d'affaires et d'innovation en 2012. La **Jordanie** a lancé des projets pilotes pour créer des centres de l'innovation pour promouvoir la coopération sur l'innovation sous l'égide du Centre jordanien de l'innovation.

Plusieurs économies mettent en œuvre des mesures stratégiques ou des projets pilote pour renforcer les liens entre les PME innovantes et les universités et les instituts de recherche. Il existe actuellement plusieurs programmes actifs dans toutes les économies MED, mais à l'exclusion d'Israël, ils sont toujours de portée limitée et contraints par un manque de financement. L'*Egypte*, la *Jordanie* et le *Maroc* ont lancé depuis 2008 plusieurs programmes, tels que l'initiative Un professeur dans chaque usine (Egypte), un réseau collaboratif sur l'innovation (Egypte), des bureaux de transferts de technologie (Egypte et Jordanie) et un programme Enseignants pour l'usine (Jordanie). Quant au Maroc, il promeut actuellement les liens PME-recherche grâce aux programmes suivants : PROTARS²¹, INNOV'ACT, Tatwir et les Réseaux de Diffusion Technologique.

La *Tunisie* a deux programmes en place : les Centres de recherche technologique (CRT) qui fournissent de l'équipement et du personnel pour construire des prototypes, une analyse et des essais de solutions industrielles pour les entreprises ; et le Programme d'appui au système de recherche et d'innovation qui vise à consolider les liens entre recherche et production. Le Liban a établi des centres d'innovation dans trois universités. L'*Algérie* a lancé un projet pilote pour lier les universités aux entreprises par le biais de cellules de valorisation où les innovations scientifiques peuvent être mises en relation avec les entrepreneurs et les entreprises concernés.

Le rapport 2008 remarquait que les incubateurs d'entreprises étaient présents dans l'ensemble des économies MED, même si un grand nombre en était encore au stade pilote et fonctionnait sans ligne directrice claire sur la durée de la période d'incubation et les stratégies de sortie. Depuis 2008, le réseau d'incubateurs s'est considérablement développé dans la plupart des économies MED, tandis que les incubateurs se sont de plus en plus orientés vers le soutien aux start-ups innovantes. L'*Egypte*, le *Maroc* et la *Tunisie* ont établi un vaste réseau d'incubateurs technologiques gérés par des organismes gouvernementaux, des centres de technologie et d'innovation ou des prestataires privés, tels que les laboratoires Flat 6 (Egypte). La *Jordanie* et l'*AP* ont plusieurs incubateurs liés au contenu technologique : Oasis 500, iPark, JTG et un Incubateur d'entreprises agro-industrielles (Jordanie), PICTI et divers incubateurs universitaires (AP). L'*Algérie* a créé l'incubateur Sidi Abdallah et a prévu d'en établir six supplémentaires.

Le *Liban* était l'un des premiers pays à établir une pépinière d'entreprises dédiée à l'innovation. Le premier incubateur, Berytech, créé en 2001, s'est transformé en centre technologique avancé offrant des services d'incubation et d'accélération, ainsi que des services techniques et de conseil d'entreprise. Depuis 2008, deux centres technologiques supplémentaires offrant des services d'incubation, l'un situé à Sidon dans le sud du Liban et l'autre à Tripoli dans le Nord, ont été créés avec le soutien de la Commission européenne.

Outre les centres technologiques et les incubateurs, les gouvernements ont soutenu les entreprises innovantes de leur pays en promouvant la création de parcs scientifiques et de clusters technologiques. Ces établissements sont opérationnels en *Algérie* (cyber-parc Sidi Abdallah, technopole solaire de Hassi R'mel), en *Egypte* (Smart Village, Industrial Developer System), en *Jordanie* (Al Hassan Science Park), au *Liban* (Lebanon Soft Shore, Beirut Creative Cluster), au *Maroc* (Haliotis, Technopolis, Agropolis) et en *Tunisie* (Pôle de compétitivité Monastir/El Fejia for textiles, Pôle de compétitivité de Bizerte pour l'industrie et l'agro-alimentaire, et Pôle de compétitivité de Gafsa).

Alors que l'investissement fixe dans l'infrastructure technologique augmente, l'accès à l'information sur les services de soutien à l'innovation pour les PME, ainsi que la prestation de services spécialisés, sont à la traîne dans la plupart des économies et devraient être encore développés. Seul le *Maroc* (Club de l'innovation) a une base de données en ligne à jour sur

les prestataires de services de soutien à l'innovation, qui contient des informations sur les critères de sélection pour la participation des entreprises aux différents types de programmes de soutien à l'innovation. En *Egypte*, le Conseil industriel pour la technologie et l'innovation est en train d'élaborer une base de données de fournisseurs nationaux et internationaux de soutien à l'innovation. En Algérie, en Jordanie, au Liban et en Tunisie, les fournisseurs de services d'innovation publient des informations sur leurs sites Web, mais il n'existe pas encore de base de données centralisée ou de site web dédié aux services d'innovation.

Encadré 8.2. Bonne pratique : Berytech : Un incubateur leader pour les start-ups innovantes au Liban

Berytech a été créé par l'Université Saint-Joseph, grande université francophone libanaise, pour être le premier centre de développement des entreprises à fournir des services high-tech d'hébergement, d'incubation, de formation et de conseil aux PME libanaises. Berytech s'est depuis développé et il est passé du statut de centre technologique en 2001 à la création du premier fonds capital-risque/amorçage pour les start-ups technologiques en 2008. Il s'est ainsi imposé comme la référence nationale du soutien aux PME, supervisant la création de dix start-ups et créant des centaines d'emplois dans les secteurs technologiques, tels que les technologies de l'information et le multimédia.

Berytech aide les personnes qui aspirent à devenir travailleurs indépendants en évaluant leurs projets, en repérant pour elles des opportunités commerciales, en développant leurs compétences entrepreneuriales et en les aidant à accéder à l'information et au financement. Il offre un large éventail de services, tels que des programmes ciblés pour les femmes entrepreneurs, des concours d'entrepreneuriat, des programmes d'accélération pour les micro-entreprises, des ateliers locaux et internationaux, ainsi que des forums et des événements de networking. Particulièrement connu pour ses activités de centre d'innovation, Berytech a été le premier centre de la région à recevoir l'accréditation de l'UE en tant que centre d'innovation pour les entreprises, ce qui a permis l'accès de ses entreprises aux réseaux internationaux, et il est membre à part entière du Réseau Entreprise Europe (REE).

En réponse au besoin croissant de fournir des fonds propres aux entrepreneurs et de soutenir les start-ups innovantes, un Fonds Berytech a été créé en 2008. Son objectif est d'investir dans des start-up technologiques libanaises en échange d'une participation à leur capital, grâce à un budget total de 6 millions USD (4.3 millions d'euros). Ce fonds étant étroitement lié à la structure de soutien de Berytech, les entrepreneurs ont accès non seulement au financement mais aussi à un large éventail de services de développement des entreprises, y compris la formation, le coaching et un important réseau d'expertise locale et mondiale.

Berytech gère actuellement plus de 150 entités, aide plus de 2 000 entrepreneurs dans le cadre de plusieurs programmes d'aide, a déboursé plus de 350 000 USD (252 000 euros) en subventions pour des start-ups et a investi plus de 4 millions USD (2.8 millions d'euros) dans des entreprises technologiques libanaises.

Source : Berytech (2014), site web Berytech, www.berytch.org, consulté le 2 juin 2014.

Israël se distingue comme un cas d'excellence dans le domaine du soutien aux entreprises innovantes. Le BESC coordonne ces programmes, qui incluent de nombreux centres de R&D et de technologie, 24 incubateurs (22 incubateurs technologiques, un incubateur industriel et un incubateur de biotechnologie) et plusieurs parcs et clusters scientifiques (cluster biotechnologique à Jerusalem et Rechovot, cluster informatique à Herzliya et cluster d'entreprises des TIC à Haifa). Au sein du programme MAGNET, la collaboration entre

entreprises et chercheurs est encouragée. Cette collaboration inclut plusieurs initiatives comme MAGNETON, NOFTAR et KAMIN, qui promeuvent les transferts de technologie du milieu universitaire à l'industrie grâce à une coopération mutuelle entre entreprises individuelles et groupes de recherche universitaire.

Mesures financières de soutien à l'innovation

Toutes les économies MED apportent une certaine forme de soutien financier aux entreprises innovantes, bien que la plupart des dispositifs ne possèdent qu'une portée et un financement limités. L'Égypte, le Maroc et la Tunisie ont un éventail de services de soutien financier en place. En **Égypte**, le programme de recherche du Centre de modernisation industrielle a alloué 39 millions EGP (4,2 millions d'euros) à 55 projets; l'ONG Misr El Kheir a financé 13 entrepreneurs détenteurs de brevets scientifiques et technologiques; l'Agence de développement industriel et de technologie de l'information a développé un nouvel accès aux projets de financements et le Fonds d'innovation UE-Égypte a mis en place deux dispositifs de financement pour les entreprises innovantes.

Au **Maroc**, le Fonds National de soutien à la recherche scientifique et au développement technologique (FSRSDT), le Programme de réseau technologique (PRT), les programmes PROTARS I, II et III, le fonds d'amorçage SINDIBAD et INNOV'Act fournissent tous un soutien financier à l'innovation. La Tunisie finance l'innovation essentiellement grâce à son mécanisme Régime d'incitation à la Créativité et à l'Innovation dans le domaine des TIC (RICITIC), à un fonds d'amorçage, à la Prime d'investissement dans le développement de la recherche (PIRD) et au Programme national de promotion de l'innovation technologique (PNRI).

En **Jordanie**, les principaux fournisseurs de soutien financier pour les PME innovantes sont le Fonds de développement et de l'emploi, le Soutien à la recherche, au développement technologique et à l'initiative et aux stratégies d'innovation, financé par les bailleurs, ainsi que, de plus en plus, les fonds de capital-risque, tels que le Fonds technologique Injazat, le Fonds d'accélérateur technologique et le Groupe Foursan.

Au **Liban**, le programme Kafalat et l'Institut de recherche industrielle possèdent des services de soutien spécifique pour les PME innovantes. Outre le Fonds national de mise à niveau et le Prix national de l'innovation, l'**Algérie** a mis en place le fonds FAUDTIC, qui finance de la recherche dans les TIC et la création de PME dans le secteur des TIC. Dans l'**AP**, divers services de soutien sont disponibles, allant des subventions aux gros fonds de capital-risque en passant par les aides financières et le financement d'amorçage.

En **Israël**, le soutien public aux entreprises innovantes est très important mais il se concentre sur la phase précoce du démarrage de l'entreprise, plusieurs étapes avant son développement commercial. Lorsque les start-ups avancent vers le développement des produits, un système bien structuré mêlant fonds de capital-risque et business angels soutiennent les entrepreneurs innovants au potentiel le plus élevé.

Parallèlement à ce soutien direct aux PME, des fonds de soutien aux activités de R&D à orientation commerciale existent dans toutes les économies, sauf au Liban et dans l'AP. L'**Égypte**, par exemple, offre une subvention à l'innovation dont l'objectif est de financer une innovation scientifique et son développement jusqu'au prototype ou au produit fini. Les projets lauréats reçoivent un financement allant jusqu'à 3 millions EGP (324 000 EUR) sur une période maximale de trois ans. La **Tunisie** soutient le développement de nouveaux produits à toutes les étapes de leur développement grâce à son système de prime d'investissement et au Projet de développement des résultats de la recherche (VRR). **Israël** possède un fonds de R&D

qui finance entre 20 et 50% des coûts totaux de R&D des projets sélectionnés. Ce fonds a un budget annuel de 1.5 milliard NIS (319 millions EUR) et soutient des centaines d'entreprises. Un bilan des fonds effectivement alloués est effectué et les leçons tirées sont prises en considération et mises en œuvre par l'intermédiaire de directives générales.

Pour aller de l'avant

Compétences au sein des entreprises

Dans l'ensemble, la promotion des compétences pour les PME s'est améliorée en dépit de la crise politique qui a frappé la région au cours des dernières années. Néanmoins, un plus grand engagement et une responsabilité accrue sont nécessaires de la part des gouvernements nationaux, de la communauté des affaires et des prestataires de formation afin de développer un partenariat stratégique qui permette une plus grande coordination au niveau national et l'amélioration globale des compétences.

Une attention particulière doit être accordée à l'obtention de données fiables et systématiques sur les besoins en compétences des PME et sur la disponibilité de la formation et le recours effectif qui y est fait. Sans ces données, il est difficile de mesurer l'impact des initiatives stratégiques et des résultats pertinents, et d'adopter des mesures correctives nécessaires pour poursuivre l'amélioration.

Le développement de systèmes nationaux d'assurance qualité pour la formation en entreprise est essentiel pour toutes les formations, et en particulier pour les entreprises qui cherchent à travailler à l'échelle internationale. Un bon point de départ consisterait à établir des liens entre les nombreuses initiatives importantes au sein de chaque pays et à s'appuyer sur elles.

Il est conseillé d'organiser un événement annuel permettant aux partenariats public-privé de promouvoir la sensibilisation et la compréhension des avantages mutuels qu'il y a à soutenir les petites entreprises. L'événement pourrait également fournir l'occasion aux différents acteurs, y compris les prestataires de formation, les associations sectorielles, les institutions éducatives, les institutions publiques et les autres parties prenantes, d'échanger des idées, donner leur avis sur les politiques telles qu'elles sont appliquées et de fournir toute autre recommandation de modification ou d'ajout.

Les exercices transrégionaux de revues par les pairs pour analyser les bonnes pratiques, échanger des expertises et célébrer les réussites peuvent permettre d'accélérer les processus de réforme dans tous les pays. De telles initiatives pourraient être adoptées par les gouvernements comme partie intégrante de leur stratégie nationale de développement des compétences des entreprises.

Promouvoir l'innovation dans les PME

La capacité d'innover est devenue particulièrement importante dans un monde globalisé où de nombreuses économies rivalisent par la faiblesse de leurs coûts de main-d'œuvre et de capital. Dans ce contexte, les gouvernements centraux ont un rôle important à jouer pour veiller à ce que l'ensemble des politiques publiques récompensent et facilitent les activités innovantes.

Les économies MED ont pris des mesures pour améliorer leur cadre politique d'innovation et pour accroître la prestation de services financiers et non financiers aux PME. Pourtant, à l'exclusion d'Israël, aucune économie MED n'a bâti de cadre solide de

soutien à l'innovation, en particulier pour les PME. Un défi pour de nombreuses économies reste l'établissement d'un organisme de coordination de l'innovation, présidé par une haute autorité politique et soutenu par un secrétariat bien structuré, qui garantisse que de larges échanges, coordination et consultations sur les politiques publiques avec les acteurs concernés et la société civile soient menées efficacement. Le secteur privé devrait aussi être incité à contribuer au financement de la R&D.

Les économies qui ont commencé à introduire des mesures politiques pour soutenir l'innovation dans leurs PME, telles que l'Égypte, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie, doivent en outre assurer un suivi et une évaluation soignée de ces mesures afin d'en mesurer l'impact et de permettre d'en définir les priorités à l'avenir. L'amélioration de la collecte des données et un suivi régulier seront deux conditions préalables. En ces temps de budgets publics limités, il est d'autant plus important de cibler les interventions et de s'assurer que les fonds publics obtiennent le retour sur investissement le plus élevé possible.

En outre, il est nécessaire pour ces pays de mieux informer les PME sur les services financiers et non financiers fournis par le gouvernement, les ONG, les associations et les organismes privés afin d'accroître la connaissance de ces services et la participation. Cela pourrait être fait en établissant une base de données interactive et centralisée. Tous les prestataires de services, qu'ils soient publics ou privés, pourraient utiliser ce site web comme outil pour promouvoir leurs services et mettre à jour et vérifier régulièrement leurs informations.

Enfin, la capacité des PME à innover est liée à leur niveau d'intégration dans les réseaux soutenant l'introduction de nouvelles technologies, produits et processus, ainsi que l'accès aux services commerciaux et financiers avancés et aux laboratoires techniques. En conséquence, un objectif clé de la politique d'innovation doit être de soutenir l'extension de ces réseaux au niveau national et international et la création d'un écosystème favorisant l'innovation. Les réseaux nationaux et internationaux de recherche et développement, tels que les programmes de coopération et de liens entre clusters, doivent être clairement ciblés, afin de promouvoir les diffusions de connaissances dans le secteur des PME.

Note

1. Programme thématique de soutien à la recherche scientifique.

Bibliographie

Anima Investment Network (2012), *Promoting Innovation in the Mediterranean*.

Commission européenne (2008), *New Skills for New Jobs : Anticipating and matching labour market and skills needs*, COM(2008) 868 Final, Commission européenne, Bruxelles.

Commission européenne (2010), *Internationalisation of SMEs*, rapport final, Direction générale Entreprises et industrie, Bruxelles.

- Commission européenne, OCDE and ETF (2008), *Report on the Implementation of the Euro-Mediterranean Charter for Enterprise*, Office des Publications de l'UE, Luxembourg.
- ETF (European Training Foundation) (2014), *Skills for SMEs: New Policy Briefing*, disponible sur www.etf.europa.eu/web.nsf/pages/Skills_for_SMEs_New_policy_briefing_EN.
- OCDE, Commission européenne, ETF et EBRD (2012), *SME Policy Index : Western Balkans and Turkey 2012 : Progress in the Implementation of the Small Business Act for Europe*, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264178861-en>.
- OCDE (2005), *OCDE Oslo Manual*, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264013100-en>.
- South East European Centre for Entrepreneurial Learning (2013), *Training Needs Analysis : Western Balkans and Turkey's experience*, Magnus Gubernator, Zagreb.

Chapitre 9

Les PME dans une économie verte

Principe du SBA : Permettre aux PME de transformer les défis environnementaux en opportunités

Ce chapitre analyse les initiatives des économies MED pour intégrer l'éco-efficacité et l'éco-innovation dans leurs stratégies relatives aux PME et à l'innovation, la disponibilité de l'expertise sur les questions environnementales pour les PME, l'utilisation de Systèmes de management environnemental (SME) et des normes environnementales, et les efforts des gouvernements pour promouvoir ces derniers. L'analyse indique que les gouvernements de la région MED ont généralement intégré des considérations environnementales dans leur cadre politique et possèdent des institutions qui promeuvent la protection de l'environnement, la production propre et les énergies renouvelables. Dans la plupart des économies, cependant, ces politiques ne sont pas adaptées aux besoins des PME. La fourniture de services et les informations sur la manière d'améliorer l'éco-efficacité ou l'innovation écologique qui ciblent les PME sont sous-développées et l'utilisation large de SME et de normes environnementales reste un potentiel largement inexploité.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Introduction

Des inquiétudes croissantes sur l'environnement et l'épuisement des ressources non renouvelables ont conduit les gouvernements dans les pays développés ainsi que dans les économies émergentes à remodeler leurs politiques, visant à atteindre un développement assurant de manière plus durable le respect de l'environnement. Au cours des dix dernières années, une tendance nette s'est dégagée en faveur de la promotion des PME dans une économie verte. Promouvoir un développement plus durable pose de nouveaux défis pour les PME, en même temps qu'il ouvre de nouvelles opportunités pour les entreprises.

Les PME éprouvent des difficultés à traiter les questions environnementales. Elles sont souvent insuffisamment informées des nouvelles solutions efficaces sur le plan énergétique et respectueuses de l'environnement. Elles ont aussi tendance à manquer de temps et de ressources humaines et financières pour se conformer aux normes environnementales et exploiter de nouvelles opportunités commerciales. Pour aider les petites entreprises à surmonter ces obstacles et à améliorer leur performance environnementale, les gouvernements peuvent intégrer les considérations environnementales dans leurs stratégies relatives aux PME, à l'industrie et à l'innovation à travers la promotion d'un cadre politique pour l'éco-innovation et pour les entreprises et les produits éco-efficaces. Ils peuvent en outre fournir des informations spécifiques sur les préoccupations environnementales ainsi qu'une assistance concrète et des incitations.

Un développement durable sur le plan de l'environnement peut également ouvrir des perspectives commerciales considérables dans la région MED, qui a un potentiel élevé et largement inexploité pour le développement des ressources alternatives et renouvelables. Plusieurs pays MED souffrent de pénuries d'eau qui pourraient être atténuées par les nouvelles technologies réduisant la demande en eau dans la production agricole et industrielle. La pollution urbaine et industrielle de l'air et de l'eau, qui actuellement est très largement oubliée des objectifs de l'action publique, pourrait être réduite de manière significative, par l'application d'objectifs environnementaux. L'adoption de normes environnementales plus strictes pourrait créer une nouvelle vague d'investissements, bénéficiant aux PME innovantes. Afin de favoriser le développement de sources alternatives vertes d'énergie, les gouvernements ont besoin de passer à l'élimination des effets de distorsion des subventions sur les produits énergétiques fossiles, actuellement en place dans plusieurs pays MED. Les entreprises devront se tourner vers des systèmes de production plus efficaces.

Les PME représentent une part très importante du secteur productif et elles doivent donc être partie intégrante de l'effort collectif pour promouvoir le développement durable. L'un des objectifs clés de la politique des PME est de faciliter et de soutenir ce mouvement, y compris par l'inclusion d'objectifs environnementaux dans les documents stratégiques sur les PME et l'utilisation de nouveaux instruments et d'incitations à l'appui des entreprises respectueuses de l'environnement.

Cadre d'évaluation

L'évaluation de 2008 ne s'était pas penchée sur les enjeux environnementaux de la politique en faveur des PME. Leur inclusion dans l'évaluation de 2013 est le résultat de la restructuration du cadre d'analyse conformément au SBA pour l'Europe, qui comprend des questions de politique verte en vertu du principe 9.

Tableau 9.1. **Cadre d'évaluation de la dimension 9 :
Promouvoir une croissance « verte » durable**

Principe du SBA : Permettre aux PME de transformer les défis environnementaux en opportunités

9.1. Passer à des stratégies plus soucieuses de l'environnement dans le domaine des PME, de l'industrie et de l'innovation
9.2. Améliorer la disponibilité pour les PME de l'expertise sur les questions environnementales
9.3. Promouvoir l'utilisation des systèmes de gestion environnementale et des normes environnementales

Une description détaillée de ces indicateurs est fournie dans l'Annexe A.

L'objectif n'est pas de fournir une évaluation générale de la politique environnementale des différents gouvernements étudiés, mais de se concentrer sur les liens entre la politique en faveur des PME et la politique environnementale et sur certains des instruments utilisés pour promouvoir l'adoption de normes environnementales plus strictes par les PME afin d'évaluer la performance actuelle des économies dans ce domaine et de mesurer les progrès accomplis dans les évaluations futures.

Analyse

Ce point pourrait être amélioré grâce à des services adaptés aux PME, en particulier en matière de systèmes de management environnemental (SME) et de normes environnementales, et pourrait être source d'un potentiel commercial largement inexploité pour les PME.

En 2012, la Commission Européenne a publié un rapport détaillé passant en revue les politiques de développement durable des entreprises dans les pays partenaires méditerranéens et leur impact. Les deux mesures les plus répandues dans les pays MED, selon le rapport, étaient l'accès au financement et le développement des compétences, à savoir des mesures touchant l'offre (Commission européenne, 2012). D'autres politiques de l'offre, telles que le soutien à l'entrepreneuriat ou la prestation de services d'information, sont moins fréquemment mises en œuvre. Les politiques de la demande qui stimulent l'évolution du marché, telles que l'utilisation de la fiscalité et des subventions (mais aussi le développement de normes), font encore défaut dans la région.

En ce qui concerne les impacts au niveau de l'entreprise, les éléments les plus communs identifiés dans l'enquête étaient l'utilisation d'approches de production plus

Tableau 9.2. **Résultats pour la dimension 9 :
Promouvoir une croissance « verte » durable**

Scores pour les différents indicateurs

Indicateurs		AL	EG	IS	JO	LI	MA	AP	TU
9.1. Passer à des stratégies plus soucieuses de l'environnement dans le domaine des PME, de l'industrie et de l'innovation	2013	3.0	2.0	3.0	3.0	3,0	3.5	3.0	4.0
9.2. Améliorer la disponibilité pour les PME de l'expertise sur les questions environnementales	2013	3.0	2.5	4.0	3.50	3.5	3.5	2.50	3.5
9.3. Promouvoir l'utilisation des systèmes de gestion environnementale et des normes environnementales	2013	3.0	3.0	4.0	3.0	3.0	3.0	2.0	3.5
Moyenne pondérée		3.0	2.5	3.7	3.2	3.2	3.3	2.5	3.7

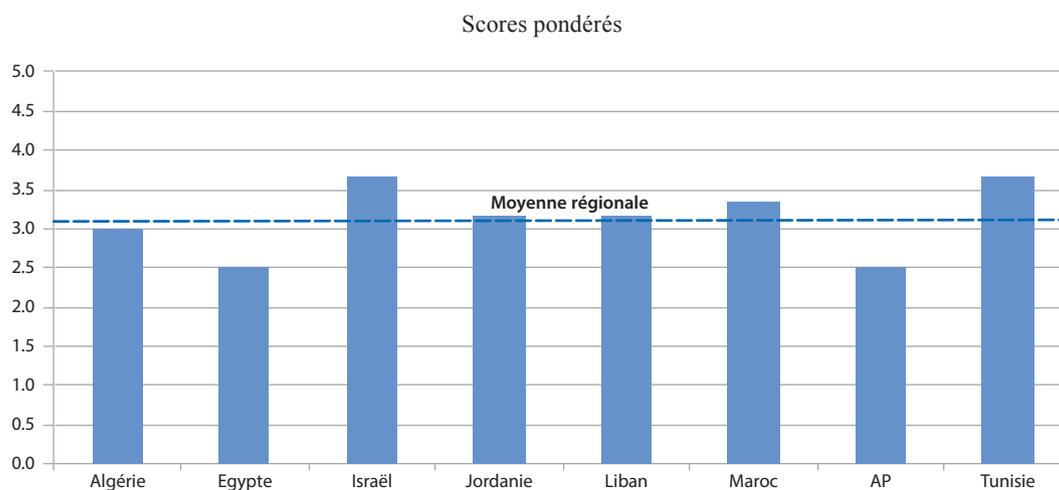
Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

propres (prévention de la pollution à la source, au lieu de son traitement après qu'elle a été produite) et la création de nouveaux marchés, produits ou entreprises, grâce à des mesures de soutien des produits et entreprises éco-innovants.

Des stratégies vertes

Tous les pays MED ont des documents stratégiques ou des lois en place pour promouvoir le développement durable et la croissance verte. La mesure dans laquelle ces stratégies et ces lois s'appliquent aux PME, et promeuvent plus particulièrement l'éco-efficacité et l'éco-innovation, varie selon les pays et pourrait bénéficier de l'ajout de plusieurs objectifs et mesures concrètes à travers le développement de plans d'action spécifiques.

Figure 9.1. Résultats 2013 pour la dimension 9 :
Promouvoir une croissance « verte » durable



Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Plusieurs économies MED mentionnent des préoccupations environnementales dans leur stratégie de production propre ou industrielle. L'*Egypte* a lancé en 2004 sa stratégie nationale de production propre dont l'objectif principal est d'encourager l'adoption et la mise en œuvre de méthodes de production plus propres dans l'industrie égyptienne. L'*Egypte* a également adopté un plan national d'action pour l'environnement 2002-17, qui précise un ensemble de mesures spécifiques. Dans l'ensemble, le cadre politique pour stimuler le développement durable des entreprises en *Egypte* se caractérise par un système fondé sur le marché, tel que l'accès aux instruments de financement visant à accroître l'utilisation de procédés de production plus propres (Commission européenne, 2012).

L'*AP* a approuvé en 2010 une stratégie pour le secteur de l'environnement et a également créé un programme de prêts « verts » pour aider les PME à passer à des sources d'énergie plus durables. Cette stratégie porte sur l'industrie en général et ne se concentre pas sur les PME en particulier. En outre, des objectifs clairs manquent.

L'*Algérie* a mis en place plusieurs lois visant à protéger l'environnement et promouvoir le développement durable et les énergies renouvelables. Ces lois sont complétées par deux plans d'action nationaux pour l'environnement et le développement durable, qui mettent l'accent sur la préservation et l'utilisation durable de la biodiversité, la dégradation des sols,

la gestion de l'eau et la stabilisation des émissions de gaz à effet de serre, avec un budget de 500 millions de dinars algériens DZD (soit 4.73 millions d'euros). Cependant, malgré l'existence de certains mécanismes de fixation des prix basés sur le marché, l'approche réglementaire que l'Algérie a adoptée pour modifier le comportement de ses entreprises semble être plus restrictive qu'encourageante, car elle limite les activités des entreprises (de Commission européenne, 2012).

Encadré 9.1. Bonne pratique : La réforme institutionnelle pour une croissance verte en Algérie

Comme les autres économies de la région MED, l'Algérie est confrontée à un certain nombre de défis environnementaux, notamment liés à la désertification, l'érosion des sols, la rareté de l'eau, la pollution et la contamination de la mer Méditerranée. En raison de sa situation géographique, l'Algérie est extrêmement vulnérable au changement climatique – la température devrait augmenter de 1.1 °C à 1.8 °C d'ici 2020 (Sahnoune et al., 2013).

En réponse à ces défis, l'Algérie a fait des progrès dans l'élaboration d'un cadre institutionnel pour soutenir la croissance durable et les entreprises vertes. Le plan d'action national pour l'environnement et le développement durable publié par le ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement en 2002 est un bon exemple de la participation de l'industrie à cet effort. Ce plan d'action constitue une base pour une prise en compte par les politiques publiques des effets environnementaux négatifs liés à la croissance économique, et pour obliger les entreprises à intégrer la protection de l'environnement, y compris des systèmes de management environnemental (SME), dans leurs priorités. En outre, le programme pour la période 2010-14 prévoit l'allocation d'un budget de 500 millions de dinars DZD (4.73 millions d'euros) au développement de l'environnement, en mettant l'accent sur la préservation et l'utilisation durable de la biodiversité, la dégradation des sols, la gestion de l'eau et la stabilisation des émissions de gaz à effet de serre.

Plusieurs organismes publics, comme l'Institut algérien des énergies renouvelables et l'efficacité énergétique (IARD), le Centre national des technologies de production plus propre (NCCTP) et l'Institut de recherche pour le développement durable (IRDD), se spécialisent dans le développement durable de l'entreprise – certains d'entre eux fournissent aux PME une expertise et une formation en vue d'améliorer leur performance environnementale. En outre, plus de 100 projets de recherche sur les énergies renouvelables sont en cours.

Sources et informations complémentaires : ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement (2002), Plan National d'Actions pour l'Environnement et le Développement Durable (PNAE-DD), www.naturevivante.org/documents/pnae_dd.pdf, consulté le 6 juin 2014; et Sahnoune, F. et al. (2013), www.naturevivante.org/documents/pnae_dd.pdf, accédé le 6 juin 2014; Sahnoune, F. et al. (2013), "Climate Change in Algeria : Vulnerability and Strategy of Mitigation and Adaptation", *Energy Procedia* 36 (2013), Energy Procedia, Vol. 2013/36, Science Direct, pp 1286-1294.

Au **Liban**, la loi 444/2002 favorise la durabilité de l'environnement et les pratiques respectueuses de l'environnement dans le monde des affaires. Toutefois, si ces stratégies et lois abordent le concept des stratégies vertes pour l'industrie égyptienne, algérienne, palestinienne et libanaise, elles ne portent pas spécifiquement sur l'éco-efficacité et l'éco-innovation pour les PME. Des objectifs clairs et des preuves de leur mise en œuvre font encore défaut.

Israël, la Jordanie et le Maroc promeuvent spécifiquement la création d'entreprises éco-efficaces et l'éco-innovation dans leurs stratégies environnementales. **Israël** est en train

d'adopter une Stratégie nationale pour la croissance verte à l'horizon 2020 dans le but de créer des entreprises éco-efficaces, de favoriser l'éco-innovation et de nouvelles industries propres, ainsi que de promouvoir des mesures d'efficacité énergétique et l'économie des ressources naturelles. La **Jordanie** a inclus des mesures d'économie d'énergie telles que la promotion des entreprises éco-efficaces et de l'éco-innovation dans sa Stratégie nationale pour les PME et sa Politique nationale pour l'innovation. Dans le cas du **Maroc**, la Charte nationale pour l'environnement et le développement durable traite de la promotion des éco-entreprises et de l'éco-innovation, qui est précisée dans la Stratégie nationale de l'environnement. Alors que la stratégie en Israël et en Jordanie n'est pas encore approuvée et qu'elle ne s'accompagne pas d'objectifs et d'échéanciers concrets, le Maroc a mis en place un programme national de mise à niveau spécifique, qui décrit les mesures et les objectifs concrets.

La performance de la **Tunisie** est bonne sur cet indicateur car elle dispose d'un cadre politique pour l'éco-efficacité et l'éco-innovation. Elle a adopté une Stratégie nationale de développement durable, qui comprend le secteur industriel. Le pays est aussi doté d'un Comité national pour le développement durable, d'une Agence nationale pour la protection de l'environnement et d'un Observatoire tunisien de l'Environnement et du développement durable, qui fournissent des actions et des objectifs plus détaillés.

La disponibilité d'une expertise environnementale pour les PME

Les PME sont souvent mal informées sur les questions environnementales. Elles ont aussi tendance à manquer de la capacité interne nécessaire pour lutter efficacement contre ces problèmes. Le gouvernement et les associations du secteur public peuvent donc jouer un rôle crucial pour leur faciliter l'accès à l'information et l'expertise environnementales.

En **Algérie**, en **Egypte** et dans l'**AP**, il existe peu de fournisseurs de services (et ceux qui existent sont principalement publics), qui diffusent auprès des PME une expertise sur les lois et règlements relatifs à l'environnement. En **Egypte**, ces institutions comprennent le Projet industriel du secteur privé public (PPSI), le Centre national égyptien de production propre (ENCPC) et le Bureau de conformité environnementale (ECO), qui fournissent des services d'assistance technique et de conseil dans le domaine de la production propre, de l'efficacité énergétique, de l'éco-innovation et des technologies vertes.

Dans l'**AP**, le ministère des Affaires environnementales fournit des informations sur la loi palestinienne de protection de l'environnement, laquelle constitue le cadre juridique que les entreprises doivent respecter. En **Algérie**, il existe plusieurs institutions publiques, telles que l'Institut algérien des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique (IARD) et l'Institut de recherche sur le développement durable (IRDD), qui offrent aux PME une expertise et une formation dans le domaine des audits et de la sécurité énergétiques. De plus, 110 projets de recherche nationaux sur les énergies renouvelables ont été lancés en 2011, mais ils méritent d'être davantage développés et évalués. L'engagement des chambres de commerce, des ONG et des prestataires de services privés reste limité.

Il existe plusieurs fournisseurs de services publics et privés en Israël, en Jordanie, au Maroc et en Tunisie qui conseillent les PME sur les questions environnementales. En **Israël**, ces prestataires incluent l'Agence pour les petites et moyennes entreprises (SMBA) et l'Association des manufacturiers d'Israël, ainsi que le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Travail, lequel offre aux entrepreneurs et start-ups une boîte à outils dans le domaine de l'entrepreneuriat vert par le biais de cours sur le développement d'entreprises vertes (Commission européenne, 2012). En **Jordanie**, le Programme des services pour les économies d'énergie de JEDCO, le programme universitaire Des enseignants pour

l'usine (Faculty for Factory) et le Programme de seniors bénévoles néerlandais fournissent une assistance technique et une formation. Au **Maroc**, la Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM), l'Agence nationale de développement des PME (ANPME) et le Centre marocain de production propre (CMPP) fournissent un appui technique à la mise en œuvre de la Charte nationale, des incitations financières pour l'investissement dans les technologies vertes, et une formation sur l'efficacité énergétique. L'ANPME fournit une liste d'experts que les PME peuvent contacter pour solliciter leur soutien dans ces domaines.

En **Tunisie**, le Centre international des technologies de l'environnement de Tunis (CITET) fournit aux PME et aux microentreprises une aide en matière d'environnement à travers son programme de mise à niveau environnementale. Ce programme fournit une assistance technique, notamment des diagnostics environnementaux détaillés et une formation à la gestion environnementale rentable. D'autres institutions en Tunisie, comme l'Agence nationale pour la gestion des déchets (ANGed), fournissent également des informations et une assistance. L'agence dispose d'un programme visant à réduire les déchets à la source de la production grâce à l'utilisation de technologies et de matériaux écologiques par les entreprises du secteur privé. Cependant, une stratégie cohérente et une coordination à l'échelle nationale font encore défaut dans les quatre pays.

Le Centre **libanais** pour la production propre fournit une assistance technique environnementale aux PME pour qu'elles améliorent leur efficacité énergétique et réduisent leur consommation énergétique. Il coordonne son action avec celle des institutions gouvernementales, telles que le ministère de l'Industrie ou le ministère de l'Environnement. Il apparaît toutefois que son financement est limité et qu'il repose essentiellement sur les bailleurs internationaux.

La promotion de systèmes de management environnemental et des normes environnementales

Les SME et les normes environnementales fournissent aux entreprises un moyen d'améliorer systématiquement leur performance environnementale et de faire connaître leurs efforts dans le domaine de la protection de l'environnement à leurs actionnaires et au grand public. ISO 14001 et EMAS de l'UE – qui a été récemment étendu aux organisations en dehors de l'UE – sont les normes de SME les plus fréquemment utilisées. Les gouvernements peuvent soutenir l'adoption des SME et des normes environnementales grâce à des actions de sensibilisation, un soutien financier direct et des incitations.

Les normes environnementales volontaires sont largement utilisées en **Israël**. Plus de 630 établissements, dont 80% sont des sociétés industrielles, ont été accrédités selon la norme ISO 14000. L'Institut de normalisation d'Israël, qui relève du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Travail, est en charge de l'élaboration des normes et de l'accréditation, y compris des SME. Depuis 2010, le ministère a mis en place un dispositif finançant l'assistance technique sur le respect des SME et autres normes environnementales, et sur la vérification environnementale pour les PME. (OCDE, 2011).

En **Algérie**, en **Egypte** et en **Jordanie**, l'application des SME est encore à un stade peu avancé. En **Algérie**, 75 entreprises ont été certifiées en 2012 par le Centre national des technologies de production propre. D'autres mesures de certification et de normalisation sont prévues dans le cadre de son programme de mise à niveau des PME. En **Egypte**, plusieurs institutions promeuvent l'utilisation des SME et des normes environnementales. Il s'agit par exemple de l'Agence égyptienne pour les affaires environnementales (EEAA), de l'Organisation égyptienne pour la normalisation et le contrôle de la qualité (EOS), du

Centre national égyptien pour la production propre (ENCPC), du Bureau de conformité environnementale (ECO) et du Centre de modernisation industrielle. Un autre système de soutien, appelé « Achieving Compliance with Environmental Regulation in Industry » (Se conformer aux réglementations environnementales dans l'industrie) (ACI) fait partie intégrante du programme du secteur environnemental. Il a pour objectif d'aider le secteur industriel à mieux se conformer à la législation environnementale grâce à l'adoption d'approches plus propres de la production (Commission européenne, 2012). Ces institutions fournissent des services de conseil dans le domaine des SME afin de promouvoir leur adoption.

En *Jordanie*, le JEDCO et la Chambre d'industrie d'Amman promeuvent tous deux l'utilisation des SGE et des normes environnementales. Cette dernière assure cette promotion par le biais de son programme de soutien aux industries pour la certification aux normes internationales des systèmes de gestion de la qualité et pour les certificats de conformité nationale et internationale. Un financement adéquat et une meilleure diffusion des informations sont nécessaires dans ces trois pays pour développer davantage l'adoption des SME et des normes par les PME.

Au *Liban*, au *Maroc* et en *Tunisie*, un financement spécifique et d'autres incitations sont disponibles pour la mise en œuvre des SME et des normes environnementales. Le Centre de production propre *libanais* (LCPC) favorise l'utilisation des SME et autres normes environnementales, en particulier un système local, similaire à l'ISO 14001. Toutefois, selon les chiffres du LCPC, seules 10-12 entreprises possèdent un SME et il n'existe pas d'organisme d'accréditation international pour la certification des SME.

Le *Maroc* dispose d'un financement spécifique disponible pour la mise en œuvre des SME et des normes environnementales à travers le Programme Moussanada de l'ANPME, qui finance jusqu'à 60% des coûts des PME pour leur certification SME. Le label, appelé RSE, est fourni par la CGEM. En outre, l'Institut marocain de normalisation (IMANOR) fournit des informations et une formation sur les normes en vigueur dans le domaine de l'énergie renouvelable et de l'efficacité énergétique. L'Office de la formation professionnelle et de la promotion du travail (OFPPT) offre une formation gratuite sur les questions environnementales. En *Tunisie*, le Centre international des technologies de l'environnement de Tunis (CITET) fournit une assistance technique spécifique pour aider les PME à se conformer aux normes environnementales nationales et internationales telles que l'ISO 14001.

Pour aller de l'avant

Toutes les économies MED ont élaboré des documents stratégiques ou des lois pour promouvoir le développement durable, la croissance verte et la production plus propre. Toutefois, le degré auquel ces documents font mention du secteur des PME varie considérablement selon les pays et, dans plusieurs cas, leur application aux PME reste un défi majeur. L'éco-efficacité et l'éco-innovation devraient être incluses comme priorités dans les documents définissant la politique publique en faveur des entreprises, en particulier dans les stratégies relatives aux PME, et associées à des mesures et à des objectifs clairs dans les plans d'action en matière de promotion de PME vertes.

Si des informations générales sur l'efficacité énergétique, la production propre et la protection de l'environnement sont disponibles, les PME devraient aussi avoir plus facilement accès aux informations sur la législation existante et à venir susceptible de les affecter, aux outils permettant d'améliorer la gestion de l'environnement, et aux possibilités

de financement pour la mise en place d'innovations vertes et de bonnes pratiques. En ce qui concerne la disponibilité de l'expertise en matière d'environnement, la capacité des organisations de soutien aux PME à aider ces dernières sur le plan environnemental, devrait être renforcée et mieux coordonnée.

Enfin, les gouvernements des pays MED devraient soutenir la mise en œuvre des systèmes de gestion de l'environnement (SGE) efficaces. Première étape, les informations sur les SME et les normes environnementales devraient être plus faciles à consulter dans la mesure où, à l'heure actuelle, les entreprises ignorent largement leur existence. Ensuite, un soutien financier pourrait être mis en place pour les entreprises désireuses d'obtenir une certification ISO 14001 ou EMAS, éventuellement sur la base de dispositifs de partage des coûts, tels que les systèmes de chèques-entreprises ou le remboursement partiel des frais de conseil. Les économies qui ont atteint ce niveau peuvent faire des SME une obligation par le biais du marché et des règles de passation des marchés publics.

Bibliographie

Commission européenne (2012), *2012 Survey on Sustainable Enterprise Development in the Mediterranean Partner Countries*, rapport final, Bruxelles.

Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement (2002), *Plan National d'Actions pour l'Environnement et le Développement Durable (PNAE-DD)*, République algérienne démocratique et populaire, www.naturevivante.org/documents/pnae_dd.pdf.

OCDE, *Renewable energies in the Middle East and North Africa : Policies to Support Private Investment*, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264183704-en>.

OCDE (2011), *Environmental Performance Review of Israel*, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264117563-en>.

Sahnoune, F. et al. (2013), "Climate Change in Algeria : Vulnerability and Strategy of Mitigation and Adaptation", *Energy Procedia* 36 (2013), *Energy Procedia*, Vol. 2013/36, Science Direct, pp 1286-1294.

Chapitre 10

L'internationalisation des PME

Principe du SBA : Encourager et aider les PME à tirer parti de la croissance des marchés

Ce chapitre analyse les initiatives menées pour promouvoir le commerce, telles que la mise en application de stratégies de promotion du commerce, les programmes de promotion des exportations et la simplification des procédures commerciales. Depuis l'évaluation 2008, les économies MED ont réalisé des progrès en termes de promotion de l'accès aux marchés étrangers. Les gouvernements MED possèdent des agences de promotion des exportations et d'autres institutions spécialisées dans le commerce (par exemple, les dispositifs de garantie des crédits et les banques d'import-export) pour soutenir leurs exportateurs et mettre en œuvre les stratégies de promotion des exportations. Pour aller de l'avant, les économies MED pourraient mettre à jour ou adopter des approches stratégiques de la promotion des exportations, et accroître leurs efforts pour faciliter le commerce par le biais des procédures électroniques et des guichets uniques virtuels.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Introduction

La région MED s'intègre de plus en plus à l'économie mondiale. Les exportations de biens et de services ont progressé de plus de 80 %, d'une valeur de 137 milliards USD en 2000 à 177 milliards USD en 2012. Les importations ont aussi augmenté de 116 milliards USD à 209 milliards USD sur la même période¹. Les économies MED ont en outre signé plusieurs accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux sur le commerce et l'investissement, dont la Grande Zone Arabe de Libre-Echange (GAFTA), l'Accord d'Agadir et les Accords d'association avec l'UE (voir chapitre 7).

L'accès aux marchés internationaux représente une opportunité importante pour le développement des PME. Selon une étude de l'OCDE (2008), les entreprises exportatrices surpassent régulièrement les non-exportatrices sur diverses mesures, y compris la rentabilité, la production, les salaires et les volumes de vente. Dans la même lignée, un rapport publié en 2010 par la Commission européenne a constaté que les PME internationales avaient tendance à être plus innovantes : 26 % ont introduit de nouveaux produits et services, contre seulement 8 % des entreprises non exportatrices. De plus, exporter n'est pas le seul moyen pour les PME de s'internationaliser. D'après les études de la Commission européenne (2010) et de l'OCDE (OCDE, 2008), importer constitue souvent un tremplin vers l'engagement des entreprises dans des activités exportatrices.

Malgré l'importance de l'internationalisation, les PME sont sous-représentées dans le commerce international en comparaison avec leurs contributions à l'économie nationale (OCDE, 2008). Les données de l'OCDE montrent que, dans un ensemble de pays pour lesquels les informations étaient disponibles, moins de 10 % des entreprises sont exportatrices. De plus, la propension à exporter augmente avec la taille de l'entreprise (OCDE, 2013 et COMCEC, 2013) dans tous les pays pour lesquels des données sont disponibles ; moins de 5 % des micro-entreprises sont exportatrices, tandis que globalement la moitié des grandes entreprises l'est.

La part des PME exportatrices est encore plus faible dans les économies MED pour lesquelles des données et des études existent. En Egypte, seules 6 % des PME exportent et uniquement 1.8 % des entreprises ayant moins de 20 employés (El-Said et al. 2012). En Jordanie, les estimations du Rapport sur le développement humain 2011 indiquent que seulement 4 % des sociétés interrogées étaient exportatrices et que les secteurs de l'industrie manufacturière et de l'agriculture avaient plus tendance à exporter (10 % et 9 % des sociétés dans ces secteurs) (MOPIC et PNUD, 2011). Enfin, la part des entreprises exportatrices a tendance à être plus faible si la population totale des entreprises inclut le secteur informel.

Ce chapitre analyse les politiques et initiatives des économies MED pour promouvoir et faciliter le commerce, y compris en promouvant des accords commerciaux et des stratégies de promotion des exportations, en mettant en place des programmes de renforcement des capacités d'exportation et en facilitant les procédures commerciales.

Cadre d'évaluation

De nombreux facteurs déterminent le potentiel/la performance d'une société donnée en matière d'exportations et tous ne sont pas influencés ou ne devraient pas être influencés par les politiques publiques. Par exemple, le secteur d'activité de l'entreprise peut être un déterminant clé de son orientation internationale. La taille du marché intérieur et le niveau de sophistication d'une entreprise constituent d'autres éléments importants. Toutefois,

les politiques devraient viser à supprimer les obstacles et à faciliter l'accès aux marchés internationaux pour les entreprises ayant un potentiel et des ambitions d'exportation.

Le cadre d'évaluation de ce chapitre met l'accent sur deux éléments : une politique commerciale proactive et les mesures prises pour simplifier les procédures du commerce international. La première sous-dimension se concentre sur des indicateurs divers, allant de l'existence d'une stratégie de promotion des exportations à la présence de programmes spécifiques pour renforcer les capacités des PME exportatrices. La deuxième sous-dimension analyse les niveaux d'informatisation des procédures du commerce extérieur et la fourniture d'informations pertinentes, à jour et rapides sur ces procédures et réglementations.

Tableau 10.1. **Cadre d'évaluation de la dimension 10 : Internationalisation des PME**

Principe du SBA : Encourager et aider les PME à tirer parti de la croissance des marchés

Sous-dimension 10.1 : La mise en œuvre d'une politique commerciale proactive	Sous-dimension 10.2 : La simplification des procédures du commerce international
10.1.1. Stratégie de promotion des exportations 10.1.2. Accords commerciaux intra-MED 10.1.3. Fournir des conseils et des informations de grande valeur sur le marché international 10.1.4. Programmes de renforcement des capacités d'exportation	10.2.1. Niveau d'informatisation des procédures du commerce extérieur 10.2.2. Qualité de l'accès aux informations sur la réglementation et les procédures relatives au commerce extérieur 10.2.3. Guichet unique virtuel pour les formalités du commerce extérieur

Une description détaillée de ces indicateurs est incluse dans l'Annexe A.

Analyse

Mettre en œuvre une politique commerciale proactive

Le commerce est un domaine complexe des politiques publiques ayant besoin de mesures claires liant entre autres la politique commerciale et la simplification des procédures, la réduction des coûts de transaction et des activités de promotion des exportations. Dans de nombreux pays, les gouvernements ont établi des agences de promotion des exportations et d'autres institutions spécialisées dans le commerce (par exemple des dispositifs de garantie des crédits et des banques d'import-export) pour soutenir les exportateurs et mettre en œuvre la stratégie du pays en matière de promotion des exportations. Plus particulièrement, les agences de promotion des exportations les plus actives sont capables de fournir une vaste gamme de services aux exportateurs, y compris des services personnalisés de connaissance du marché, d'étude de marché et de recherche de partenaires commerciaux, ainsi que de maintenir une présence sur tous les marchés d'exportation les plus importants par l'intermédiaire de bureaux commerciaux.

Le *Maroc* a atteint d'importants résultats en termes de développement et de mise en œuvre d'efforts cohérents de promotion des exportations. En 2008, le ministère du Commerce extérieur était chargé d'élaborer une stratégie de promotion des exportations, liant plusieurs organes exécutifs et des comités directeurs de haut niveau dont les rôles allaient de la promotion des exportations à la réglementation en passant par le respect des normes et la simplification des procédures. Le gouvernement marocain a désormais mis en place un Pacte national pour l'émergence industrielle (PNEI) pour la période 2009-15. Le PNEI a pour objectif de mobiliser et de coordonner les actions en vue de développer des secteurs industriels stratégiques dans lesquels le Maroc peut exploiter ses avantages

compétitifs, tels que sa situation géographique, ses accords commerciaux, ou encore le potentiel de croissance de secteurs clés de son économie. Les secteurs ciblés par le PNEI incluent la délocalisation de services, l'automobile, l'aéronautique, l'électronique, le textile et le cuir, l'alimentation et la transformation des produits de la mer. Bien que le PNEI soit réellement une stratégie globale de promotion industrielle, il inclut d'importants éléments et mesures visant à améliorer la compétitivité des exportations marocaines.

Depuis 2008, le Maroc met aussi en œuvre une stratégie intégrale de promotion des exportations (Maroc Export Plus), dont l'objectif est de doubler les exportations du pays d'ici 2015 et de les tripler d'ici 2018. Cette stratégie se concentre sur des secteurs clés, des marchés clés et sur le soutien des entreprises exportatrices par des mesures sectorielles, horizontales et organisationnelles pour les entreprises.

Comme en 2008, *Israël* continue de mettre en œuvre plusieurs programmes gouvernementaux et possède des institutions soutenant les exportations. L'administration du commerce extérieur au sein du ministère de l'Industrie, du Commerce et du Travail est chargée de la politique commerciale et des accords du commerce international, et elle repose sur un réseau de 35 représentants et bureaux économiques et commerciaux dans 50 pays dans le monde entier. L'Institut israélien pour les exportations et la coopération internationale (IEICI) promeut les exportations de biens et de services, les relations commerciales, ainsi que la coopération et les accords stratégiques avec les entreprises étrangères. L'IEICI fournit aussi des services aux exportateurs israéliens. L'Association des Manufacturiers d'Israël (département du Commerce extérieur et des Relations internationales) défend l'industrie locale dans la politique du commerce étranger, tout en promouvant les collaborations internationales et les principes du libre-échange.

Le ministère *égyptien* de l'Industrie et du Commerce (MIFT) met en œuvre une stratégie de promotion des exportations pour la période 2010-13, qui a été révisée après la révolution de 2011. Selon le gouvernement, une nouvelle stratégie de promotion des exportations pour 2014-18 est en cours d'élaboration, en coordination avec un certain nombre d'acteurs tels que les conseils des exportations, les chambres industrielles et la Fédération des industries égyptiennes. L'Égypte dispose d'un réseau de 63 bureaux commerciaux dans les principaux marchés d'exportation.

Tableau 10.2. Résultats pour la sous-dimension 10.1 :
Mise en œuvre d'une politique commerciale proactive
Scores sur les différents indicateurs

		ALG	EGY	ISR	JOR	LIB	MAR	AP	TUN
10.1.1. Stratégie de promotion des exportations	2013	1.5	4	5	2.5	2	5	2	3.5
	Changement depuis 2008	0	0	0	0	0	+2.5	+0.5	0
10.1.2. Accords commerciaux intra-MED	2013	3	5	2	5	3	4	3	4
	Changement depuis 2008	+2	+1	0	+1	0	0	0	0
10.1.3. Fourniture de conseils et d'information de haute valeur sur le marché international	2013	3	3	4	2	2	3	3	4
10.1.4. Programmes de renforcement des capacités d'exportation	2013	2	2.5	4	2.5	2.5	4	2	4
Moyenne globale pondérée		2.3	3.7	3.9	2.9	2.3	4.1	2.4	3.8

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

La *Tunisie* possède un certain nombre de stratégies sectorielles pour la promotion des exportations, y compris pour les industries agro-alimentaires, les services de santé et les textiles. Selon des sources gouvernementales, ces stratégies s'appuient sur les secteurs où le pays dispose d'avantages comparatifs. Le Centre de promotion des exportations (CEPEX), qui fait partie du ministère du Commerce, continue de recueillir des renseignements commerciaux, d'examiner l'impact des programmes d'aide à l'exportation et d'organiser des activités de promotion des exportations comme des missions commerciales, des foires commerciales, etc.

En 2009, l'Association *jordanienne* de développement des entreprises (JEDCO) a lancé une série de programmes financés par l'UE, centrés sur les services et le secteur manufacturier. Ces programmes doivent normalement rester en place jusqu'en décembre 2015 et inclure le soutien aux activités d'exportation tel que l'élaboration de plans d'exportation,

Figure 10.1. Résultats 2013 pour la dimension 10 : Internationalisation des PME
Scores pondérés

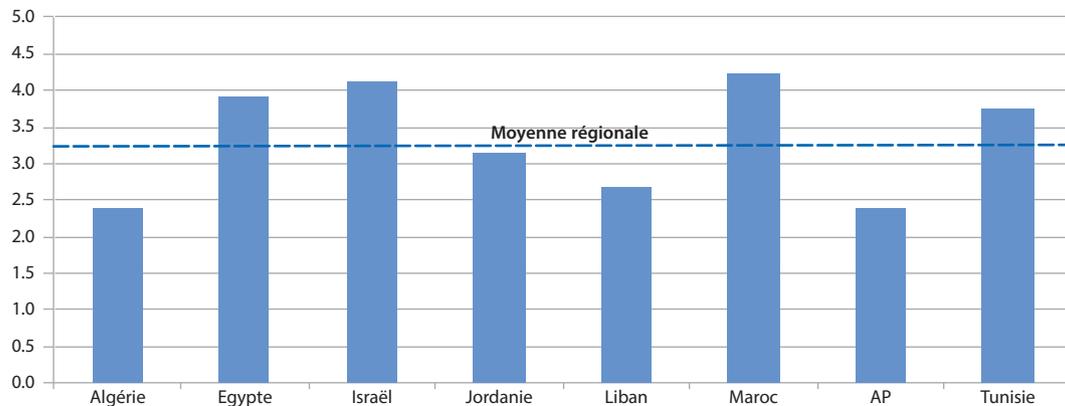
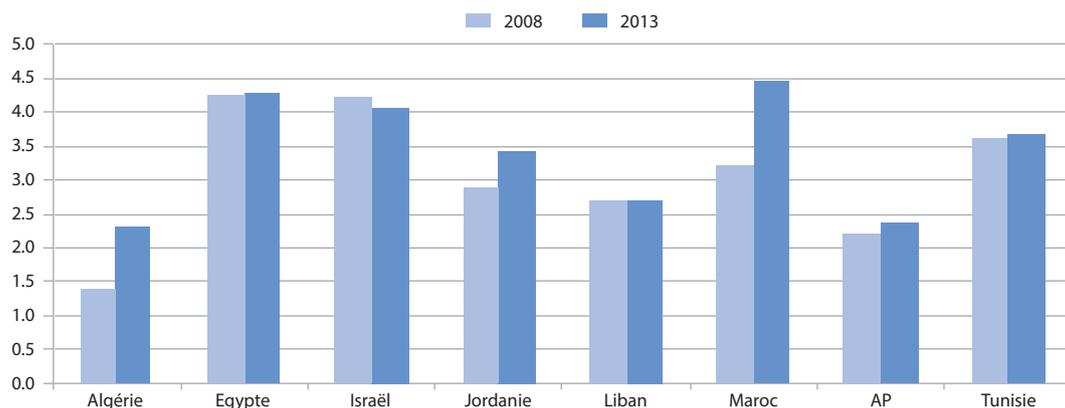


Figure 10.2 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Figure 10.2. Résultats 2008 et 2013 pour la dimension 10 : Internationalisation des PME
Scores pondérés



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

et la participation à des missions et des événements commerciaux. La Jordanie élabore aussi actuellement une stratégie nationale d'exportation, qui devrait être achevée d'ici la fin de 2014, et une stratégie pour l'entrepreneuriat et le développement des PME pour 2014-18 qui était encore en attente de l'approbation finale du gouvernement au premier trimestre 2014. Cette dernière stratégie comprend un élément relatif à l'accès aux marchés, dont les objectifs sont, entre autres, d'accroître la capacité et la propension des PME à exporter et d'accroître leur participation aux chaînes d'approvisionnement des grandes entreprises.

Au *Liban*, il existe des initiatives ponctuelles, telles que des missions commerciales et des foires commerciales, mais aucune stratégie formalisée de promotion des exportations. L'Agence de développement des investissements du Liban aide à soutenir, promouvoir et commercialiser les produits libanais, en particulier, les produits agricoles et les matériaux utilisés dans l'agro-industrie. Un projet de loi pour la création d'une agence de promotion des exportations est en cours de discussion au Parlement, mais il n'existe aucune preuve de la mise au point d'une stratégie claire de promotion des exportations.

Une stratégie nationale de promotion, comprenant des plans sectoriels, est en cours d'élaboration dans l'*AP*. Cette stratégie visera à accroître la compétitivité à l'exportation des entreprises palestiniennes et à améliorer l'environnement des affaires afin de développer les exportations.

L'*Algérie* dispose d'une agence de promotion des exportations (ALGEX) qui est opérationnelle et est dotée du vaste mandat de promouvoir les exportations hors hydrocarbures. La Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX) assure contre les risques commerciaux et politiques. Cependant, il n'y a pas de signes ou de projet de préparation d'une agence globale de promotion de l'exportation.

Les économies MED possèdent un certain nombre d'accords commerciaux intra-Med (y compris avec la Turquie) et beaucoup participent aux deux principaux accords commerciaux :

- La Grande Zone Arabe de Libre-Echange (GAFTA), qui regroupe plusieurs pays arabes à l'intérieur et en dehors de la région MED ;
- L'Accord d'Agadir, impliquant quatre pays MED (Maroc, Tunisie, Egypte et Jordanie).

Plusieurs accords de commerce et de coopération ont été signés depuis l'évaluation de 2008. L'*Algérie* a signé de nouveaux accords avec la Tunisie en 2008 (accord ratifié en 2010) et avec l'*AP* en 2010 (ratifié en 2012)². L'Egypte possède un protocole de Zones industrielles qualifiantes (QIZ) avec Israël et les Etats-Unis. Bien que cela ne soit pas nécessairement un accord de libre-échange au sens traditionnel, le QIZ permet un accès hors-taxe au marché américain pour les produits égyptiens à condition que ces produits soient à 35 % fabriqués dans une QIZ en Egypte et qu'ils soient à 10.5 % de contenu israélien.

Deux nouveaux indicateurs sont inclus dans cette sous-dimension par rapport à l'évaluation 2008 :

- Un indicateur sur la fourniture de conseils et d'information de haute valeur sur le marché international, qui met l'accent sur la portée des informations fournies (produits, caractéristiques, acheteurs, etc.) ainsi que sur l'existence de guichets uniques pour fournir ces informations ; et
- Un indicateur sur les programmes de renforcement des capacités d'exportation, qui analyse s'il existe de tels programmes opérationnels au niveau national.

Israël et la *Tunisie* possèdent des agences offrant un large éventail de services d'information sur les marchés étrangers et servant de guichet unique pour les services de

conseil. Comme indiqué ci-dessus, en Israël, l'IEICI fournit des services aux entreprises, y compris la fourniture d'informations sur les marchés étrangers et le commerce extérieur. Le Réseau tunisien d'intelligence et de veille économique (RTVIE), regroupant les différentes institutions concernées, telles que le ministère du Commerce, la Chambre de commerce tunisienne et le CEPEX, recueille et diffuse des informations sur les tendances du marché, les changements dans la réglementation des partenaires commerciaux et les opportunités et les menaces commerciales. Le Fonds de promotion des exportations (FOPRODEX), géré par le CEPEX, soutient également les entreprises en finançant des études de marché, entre autres services.

Tableau 10.3. Résultats pour la sous-dimension 10.2
Simplification des procédures du commerce international

Scores pour les différents indicateurs

		ALG	EGY	ISR	JOR	LIB	MAR	AP	TUN
10.2.1. Niveau d'informatisation des procédures du commerce extérieur	2013	2	4	4	4	4	4	3	4
	Changement depuis 2008	+0.5	0	-0.5	+1	0	0	0	0
10.2.2. Qualité de l'accès aux informations sur la réglementation et les procédures relatives au commerce extérieur	2013	3	5	5	3	3	5	3	3
	Changement depuis 2008	+1.5	0	0	0	0	+2	0	0
10.2.3. Guichet unique virtuel pour les formalités du commerce extérieur	2013	2.5	3.5	4	3	2	4	1	4
	Changement depuis 2008	+1	-1	-0.5	+1	0	+1	0	+0.5
Moyenne globale pondérée		2.5	4.2	4.3	3.3	3	4.3	2.3	3.7

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

L'Algérie, l'Égypte, le Maroc et l'AP comptent aussi sur un certain nombre de sources publiques et privées pour recueillir et diffuser des informations sur les marchés internationaux, mais ces pays n'ont pas de guichet unique qui permettrait aux entreprises d'avoir une source unifiée d'information. La Jordanie et le Liban soutiennent les entreprises dans la réalisation d'évaluations des marchés internationaux, essentiellement en facilitant l'information sur les services de conseil spécialisés. Cependant, ces deux pays ne diffusent pas d'informations sur les tendances et les opportunités du marché.

En termes de programmes de renforcement des capacités d'exportation, Israël, le Maroc et la Tunisie ont mis en place un large éventail d'initiatives. Le reste des économies MED a également mis en place un certain nombre de programmes, bien qu'ils dépendent en partie du financement des bailleurs.

Simplification des procédures du commerce international

L'élimination de la paperasserie grâce à la mise en œuvre de plateformes électroniques réduit les coûts de transaction et accélère les procédures d'exportation et d'importation. Une initiative de la CNUCED, le Système douanier automatisé (SYDONIA), facilite ce processus par le traitement électronique et la simplification des procédures de dédouanement, y compris les manifestes et les déclarations en douane, les procédures comptables, ainsi que les procédures de transit et d'attente (CNUCED). A ce jour, parmi les économies MED seuls l'AP, la Jordanie, le Liban, la Libye et la Tunisie mettent en œuvre le système. La Jordanie, le Liban et la Tunisie mettent également en œuvre des mesures supplémentaires pour faciliter le commerce extérieur grâce au dédouanement électronique.

Bien qu'ils ne mettent pas en œuvre SYDONIA (Système douanier automatisé), l'*Egypte*, l'*Israël*, le *Maroc* et la *Tunisie* ont pris des mesures pour échanger des documents relatifs au commerce extérieur par voie électronique, notamment par la soumission électronique de formulaires. Mais les formats papier restent très utilisés. Selon le gouvernement *algérien*, un nouveau code douanier est en cours d'élaboration dans ce pays. Ce code prévoit la légalisation de la transmission électronique de documents. Toutefois, la non-reconnaissance des signatures électroniques par la réglementation algérienne nuit à la mise en œuvre de ce plan.

L'*Egypte*, l'*Israël* et le *Maroc* ont tous trois une institution nationale chargée de faciliter la diffusion des informations sur la réglementation et les procédures : le MIFT, l'Administration du commerce extérieur et le ministère du Commerce extérieur respectivement. Ces économies possèdent aussi des comités de coordination interinstitutionnelle pour faciliter la collecte d'informations et l'accès à celles-ci.

Le reste des économies MED possèdent diverses institutions diffusant les informations sur la réglementation et les procédures relatives au commerce extérieur, mais elles manquent d'un système unique et/ou d'un comité de coordination pour faciliter la collecte d'informations et l'accès aux données. Il est utile de mentionner que le *Liban* se dotera prochainement d'un Centre national technique et d'information sur le commerce entièrement opérationnel qui fournira des services commerciaux et des informations aux exportateurs/importateurs.

Israël, le *Maroc* et la *Tunisie* possèdent des guichets uniques virtuels pour les formalités du commerce extérieur. En Tunisie, le projet de Liasse unique permet de traiter de toute la documentation essentielle par le biais d'un système électronique unique, Tunisie Trade Net (TTN) (voir encadré 10.1). De manière similaire, le *Maroc* a créé PORTNET, qui est une plateforme d'échange d'informations, toutefois limitée aux zones portuaires. En *Egypte*, le MIFT a prévu de lancer prochainement une plateforme similaire.

Encadré 10.1. Bonne pratique : Tunisie Trade Net

Les sociétés impliquées dans les activités d'exportation et d'importation sont confrontées à toute une série de procédures, formalités et interactions avec différentes institutions à différents endroits. Il en résulte une perte de compétitivité en raison de coûts de transaction plus élevés que nécessaire.

Tunisie Trade Net (TTN) est un guichet unique électronique pour simplifier, harmoniser et standardiser les procédures et les formulaires d'exportation et d'importation requis par différentes institutions et agences, ce qui facilite les procédures du commerce extérieur et accélère le transit des biens par les ports. Ce système consiste en l'échange électronique d'informations entre tous les acteurs de la chaîne commerciale, financière et logistique impliqués dans les opérations d'import et d'export.

Les procédures sont traitées par le biais de la plateforme électronique www.tradenet.com.tn. TTN utilise aussi un centre de formation (Tradenet Form) pour aider ses clients dans le processus d'adaptation aux procédures électroniques et à l'utilisation des outils de TTN. Depuis sa création en 2001, Tradenet Form a formé 1 200 personnes travaillant dans différentes activités, y compris des responsables gouvernementaux, du personnel de banques, des employés d'entreprises industrielles et commerciales, des agents des douanes et du personnel des transports.

Sources et informations complémentaires : Tunisian One-Stop Shop for Trade (2014), Site web Tunisia Trade Net, www.tradenet.com.tn/, consulté le 6 juin 2014.

Pour aller de l'avant

Depuis la dernière évaluation de 2008, les économies MED ont fait des progrès en termes de promotion de l'accès aux marchés étrangers. Parmi les développements les plus importants constatés figurent l'établissement au Maroc du PNEI, qui fixe des priorités et des objectifs afin de promouvoir les exportations et la compétitivité et de mieux intégrer le pays dans l'économie mondiale. L'Algérie, la Tunisie et l'AP ont aussi progressé par le biais de la signature de nouveaux accords de commerce et de coopération, tandis que l'Égypte, Israël, le Maroc et la Tunisie ont simplifié leurs procédures relatives au commerce extérieur grâce à des moyens électroniques.

Cependant, pour l'ensemble de la région MED, ces efforts doivent encore produire des résultats. Comme indiqué plus haut, malgré l'existence de divers accords bilatéraux et régionaux de commerce et de coopération, le commerce intra-régional reste limité : les exportations des économies MED sont principalement destinées aux pays à l'extérieur de la région. L'ensemble des économies MED, à l'exception d'Israël et du Maroc, doit aussi mettre à jour ou adopter des approches stratégiques de la promotion de leurs exportations en développant ou en mettant en œuvre des stratégies claires dans ce domaine. Enfin, bien que des efforts pour faciliter le commerce par des biais de procédures électroniques et de guichets uniques virtuels soient actuellement effectués, ces derniers doivent encore se faire davantage accepter des utilisateurs.

Notes

1. En dollars constants de 2005. Concerne uniquement l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, le Maroc et la Tunisie.
2. Accords commerciaux préférentiels entre l'Algérie et la Tunisie, signés à Tunis le 4 décembre 2008 et ratifiés par le Décret présidentiel n° 10-12 du 11 janvier 2010. Accords de coopération commerciale entre l'Algérie et l'AP de novembre 2010 et octobre 2012.

Bibliographie

- COMCEC (Comité permanent pour la coopération économique et commerciale de l'Organisation de coopération islamique) (2013), *Promoting SME Exports in the OIC Member Countries*, COMCEC, Ankara.
- El-Said, H., M. Al-Said et C. Zaki (2012), « *Small and Medium Enterprises Landscape in Egypt : New Facts from a New Dataset* », Banque centrale d'Égypte, Institut bancaire égyptien, www.sme-egypt.org/Pages/smedb.aspx, consulté le 6 juin 2014.
- Commission européenne (2010), *Internationalisation of European SMEs*, Unité « Entrepreneuriat », Direction générale « Entreprises et industrie », Bruxelles.

Commission européenne, OCDE, ETF (2008), *Rapport sur la mise en œuvre de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise*, Office des publications de l'UE, Luxembourg.

MOPIC (Ministère de la Planification et de la Coopération internationale, Jordanie) et PNUD (2011), *Jordan Human Development Report 2011 : Small Businesses and Human Development*, Programme des Nations Unies pour le développement (Amman) et ministère de la Planification et de la Coopération internationale, Amman.

OCDE (2013), *Panorama de l'entreprenariat*, Editions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-en.

OCDE (2008), *Removing Barriers to SME Access to International Markets*, OCDE, Paris.

Tunisian One-Stop Shop for Trade (2014), Site web Tunisia Trade Net, www.tradenet.com.tn/, consulté le 6 juin 2014.

Partie II

Profils des économies Afrique du Nord et Moyen-Orient

Chapitre 11

Algérie

Aperçu économique

L'Algérie a connu des changements profonds de son climat des affaires depuis les années 1990. L'engagement du pays dans la voie de l'économie du marché a donné une grande importance au secteur privé. Le pays a enregistré un taux de croissance soutenu, particulièrement durant les années 2000 (FMI, 2013). En 1994, la valeur ajoutée dégagée par le secteur privé était seulement de 46.5% du total national. Cette tendance s'est inversée à partir de 1998 avec la valeur ajoutée créée par le secteur privé contribuant à plus de la moitié du total national (Gharbi, 2011). Concernant le chômage, bien que celui-ci ait chuté d'un taux de près de 30% en 2000 à un taux de 10% en 2012, il affecte de manière disproportionnée surtout les jeunes (21.5%) et les femmes (19.1%).

L'économie algérienne a bien résisté à la crise financière mondiale de 2007-08 et à la récession qui a suivi. Ceci est en grande partie dû à la faible exposition de l'économie algérienne aux marchés financiers mondiaux, mais aussi aux politiques macroéconomiques prudentielles et à une gestion raisonnable des revenus du pétrole et du gaz. En 2011, le PIB réel a augmenté de 2.6% et les estimations prévoient une augmentation de 3.3% en 2012 et de 3.1% en 2013. Cette croissance est surtout due à l'économie non pétrolière, elle-même poussée par le niveau élevé des investissements publics (FMI, 2013a).

Néanmoins, les politiques budgétaires expansionnistes ont entraîné une augmentation de l'inflation qui est passée de 4.5% en 2011 à 8.9% en 2012 et un plus grand déficit public de 6% en 2012 (contre 1.7% en 2011), même si une baisse est prévue en 2013 (tableau 11.1). Les dépenses découlant de ces politiques budgétaires peuvent difficilement être soutenables à moyen terme vu l'instabilité des recettes pétrolières et gazières et leurs dépendances à l'égard des marchés mondiaux. Selon les estimations du FMI (2013a), la production erratique de pétrole dans certains pays de la région et la diminution de la demande mondiale devraient faire baisser temporairement la croissance dans les pays exportateurs de pétrole dans la région.

L'Algérie continue de bénéficier d'une position extérieure favorable. L'excédent du compte courant pour 2012 devrait se situer à 5.9% (contre 8.9% en 2011), les réserves de change à 193.9 milliards d'USD (Projections Article 4 du FMI) et les entrées d'Investissements directs étrangers (IDE) à 1.5 milliard d'USD en 2012 (contre 2.6 milliards d'USD en 2011, CNUCED). Toutefois, les IDE sont localisés essentiellement dans le secteur des combustibles alors que les produits miniers représentent plus de 98% des exportations. Ce manque de diversification rend l'économie algérienne vulnérable aux chocs de production, de demande et de prix de ces produits, affectant particulièrement le climat des affaires et la capacité des PME à se développer, et par conséquent à créer des emplois durables.

Une plus grande diversification de l'économie serait donc nécessaire pour corriger les déséquilibres macroéconomiques et réduire le chômage. Bien que des mesures importantes aient été prises dans cette direction, les progrès en matière de réforme économique devraient être accélérés afin de relancer la croissance et d'attirer les IDE dans d'autres secteurs que dans les produits miniers. Notamment, les restrictions aux IDE tel que le plafond fixé pour la part des investisseurs étrangers à 49% du projet ou l'obligation d'un accord préalable de l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) pourraient être allégés.

Tableau 11.1. Algérie : Principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13

Indicateur	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PIB (USD courant, milliards)	171.5	137.6	161.8	198.8	209.3	215.7
Taux de croissance du PIB (réel)	2	1.7	3.6	2.6	3.3	3.1
PIB par habitant (USD courant)	4 958	3 901	4 496	5 413	5 582	5 668
Solde de la balance courante (% du PIB)	20.1	0.3	7.5	8.9	5.9	1.8
Besoin ou capacité nette de financement des administrations publiques (% du PIB)	8.8	-5.9	-0.8	-1.7	-5.9	-2.2
Nombre total de chômeurs (% de la population active)	11.3	10.6	9.9	9.9	9.9	10
Inflation, prix à la consommation (hausse annuelle moyenne, %)	4.8	5.7	3.9	4.5	8.9	5
Investissements directs étrangers, entrées nettes (USD courant, millions)	2 593	2 746.4	2 264	2 571	1 484	---
Dette publique brute (% du PIB)	8.1	10.5	12.1	11.1	10.5	10.8

Les données pour 2012 et 2013 sont des estimations.

Source : FMI (2013), base de donnée *World Economic Outlook* 2013, October, Washington, DC, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx et CNUCED (2013), base de donnée UNCTAD STAT, unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en.

Climat des affaires

Comme c'était déjà le cas en 2008, le développement du secteur privé hors secteur pétrolier est toujours parmi les priorités du gouvernement. En plus des défis macroéconomiques décrits ci-dessus, le climat des affaires algérien fait face à une multitude de défis tel que mentionné dans les sections qui suivent : un cadre réglementaire encore peu favorable au développement des entreprises, un système judiciaire qui reste à améliorer en matière d'application des contrats, un marché du travail qui dysfonctionne, un marché financier peu développé et un accès restreint au marché international. De plus, les longues années de protectionnisme qu'a connu l'Algérie en matière de commerce international et d'investissement ont conduit à un niveau relativement faible d'intégration de l'économie dans les chaînes de production globales.

L'Algérie occupe la 153^e place (sur 189 pays) dans l'indice *Doing Business 2014*, alors que la moyenne de la région Afrique du Nord et Moyen-Orient s'établit à la 107^e place. En dehors du « règlement de l'insolvabilité » (60^e), les plus grands défis qui restent à relever en Algérie sont « l'enregistrement foncier » (176^e), « le paiement des taxes et des impôts » (174^e) et « la création d'une entreprise » (164^e). Le Forum économique mondial énumère la « bureaucratie inefficace du gouvernement », l'« accès au financement » et la « corruption », comme étant les trois défis les plus courants pour faire des affaires (World Economic Forum, 2014). Dans l'ensemble, l'Algérie se classe 100^e sur 148 pays dans l'indice de compétitivité mondiale 2013-14, une détérioration par rapport à 2011-12 où le pays se trouvait à la 87^e place sur 142.

Secteur des PME

La prédominance du secteur des hydrocarbures dans l'économie algérienne et l'instabilité du climat des affaires entravent le développement des activités d'entrepreneuriat en Algérie. De 2004 à 2009, 0,4 sociétés à responsabilité limitée pour 1000 habitants en âge

de travailler ont été créées par année, un taux de densité comparativement bas par rapport à celui de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord¹ durant la même période (0.6 sociétés), lui-même très bas par rapport au reste du monde. Néanmoins, ce taux a sensiblement progressé en Algérie pour atteindre à 0.5 sociétés en 2012 (Banque Mondiale, enquête entrepreneurs 2012).

Selon une enquête menée par la Société financière internationale (International Financial Corporation, 2011), il y avait en 2009 18.2 micro-, petites, et moyennes entreprises (MPME) pour 1000 habitants en Algérie, contribuant seulement à 13.9% de l'emploi total. En comparaison, il y avait pour la même année 31 MPME pour 1000 habitants en moyenne pour les 131 pays couverts par l'enquête et qui représentaient plus d'un tiers de l'emploi total.

Dès lors, le gouvernement a commencé à promouvoir activement la création des PME. Selon le ministère du Développement industriel et de la promotion de l'investissement (MDIPI), qui publie régulièrement des statistiques sur les PME, 711 832 PME étaient enregistrées en Algérie à la fin de 2012 (dont 420 117 personnes morales). Parmi elles, 180 000 nouvelles PME ont été créées entre 2010 et 2013 selon les bulletins d'information statistique publiés par le MDIPI. Le total des emplois créés par les PME s'élève à 1.8 million à la fin de 2012, contre 1.6 million en 2010.

La grande majorité des PME en Algérie sont de petite taille, avec 96% des PME créées en 2012 classées comme des micro-entreprises, 3.5% de petites entreprises et 0.5% d'entreprises de taille moyenne. En 2012, les PME en Algérie étaient principalement actives dans le secteur des services (48.6%), dans la construction (33.8%) et à un degré moindre dans le secteur manufacturier (16%).

Encadré 11.1. Définition des petites et moyennes entreprises en Algérie

La loi 01-18 de décembre 2001 définit les petites et moyennes entreprises comme des entreprises qui produisent des biens ou des services qui :

- Emploient entre 1 et 250 personnes (micro : 1-9, moyenne : 50-250) ;
- Ont un revenu annuel ne dépassant pas les 2 milliards de dinars algériens (environ 25 millions d'EUR). Avec les micro-entreprises ne dépassant les 20 millions de dinars algériens (environ 250 mille EUR), et les moyennes entreprises entre 200 millions et 2 milliards de dinars algériens (entre 250 mille EUR et 25 millions d'EUR) ;
- Ont une déclaration de fin de l'année ne dépassant pas 500 millions (environ 6.4 millions d'EUR). Avec les micro-entreprises ne dépassant pas les 10 millions de dinars algériens (environ 130 mille EUR) et les moyennes entreprises entre 100 et 500 millions de dinars algériens (entre 130 mille EUR et 6.4 millions d'EUR) ;
- Respectent le critère d'indépendance.

Résultats de l'évaluation

Les résultats de l'évaluation de 2013 indiquent qu'au cours des cinq dernières années, l'Algérie a fait des efforts importants et alloué des ressources considérables à la promotion de l'esprit d'entreprise et au soutien des PME. Sa performance s'est améliorée dans un certain nombre de dimensions de politiques, passant de scores inférieurs au niveau 2 sur la plupart des indicateurs clés issus de l'évaluation de 2008 à des scores proches du niveau 3

ou juste au-dessus du niveau 3 dans l'évaluation de 2013 (figure 1.1). Ces résultats indiquent que l'Algérie a déjà posé un grand nombre de jalons dans le déploiement d'une politique proactive en faveur des PME, bien que des lacunes persistent dans le cadre des politiques, en particulier en ce qui concerne la coordination institutionnelle et les orientations stratégiques.

L'élaboration des politiques repose en grande partie sur une approche descendante *top-down*. Le gouvernement poursuit avec détermination ses objectifs de promotion du développement économique et de diversification définis dans le Plan économique quinquennal (2010-14), y compris le renforcement des capacités des entreprises privées à générer de la valeur ajoutée et à créer des emplois dans les secteurs hors hydrocarbures. Il a répondu aux défis de la transformation d'une économie largement planifiée et dominée par l'Etat à une économie plus ouverte et orientée vers le marché, par l'établissement d'un certain nombre d'institutions étatiques chacune chargées de répondre à une question particulière et en dédiant des ressources considérables à travers des fonds et des programmes de soutien.

Cependant, cette approche présente un certain nombre de limites, en particulier dans le domaine de la politique en faveur des PME. L'augmentation du nombre d'institutions dont le mandat couvre directement ou indirectement les politiques de développement des PME, avec au moins huit organismes publics opérant au niveau central dans le domaine de la politique des PME, soulève des questions complexes en termes de coordination institutionnelle, de sélection des projets, et de diffusion de l'information aux bénéficiaires potentiels. Quant aux services de l'Etat, ils ne disposent que d'une information réduite sur les besoins des entreprises privées. Concernant les fonds pour soutenir les nouveaux entrepreneurs et les entreprises nouvellement créées, ils sont conçus sous la forme de subventions ou de bonifications d'intérêt sans qu'existe un mécanisme rigoureux de sélection. Ceci peut conduire à proposer un financement à des projets dénués de perspectives économiques et peut retarder le développement d'un secteur financier et bancaire basé sur le marché.

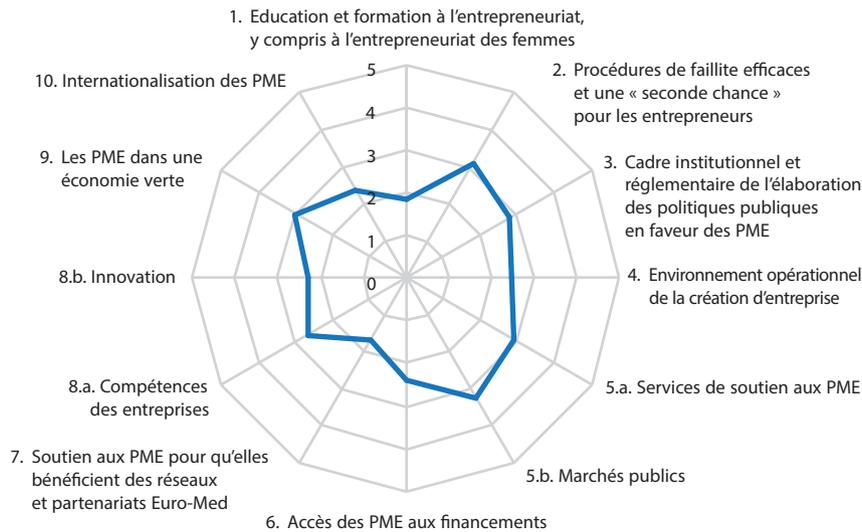
L'Algérie a pris des mesures importantes pour promouvoir le commerce extérieur, y compris la signature d'accords de coopération et d'accords commerciaux avec d'autres économies de la région MED et la facilitation de l'accès à l'information réglementaire et de marché sur le commerce extérieur.

Finalement, l'évaluation indique l'existence d'un nombre important de politiques et d'initiatives en faveur des PME. Toutefois, les données sur leur degré de mise en œuvre, leur efficacité et leur impact, demeurent très limitées, ne permettant pas de savoir si leur suivi est suffisamment assuré.

Les sections suivantes présentent les principaux résultats de l'Algérie à partir de l'évaluation charte Euro-Med/SBA de 2013. Les dimensions de politiques évaluées ont été regroupées en cinq grands domaines afférant à la politique des PME :

- Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME (dimension 3);
- L'établissement d'un environnement opérationnel favorable aux PME (dimensions 2 et 4);
- Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial (dimension 6);
- Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences (dimensions 1 et 8);
- Améliorer la compétitivité des PME (dimensions 5, 7, 8, 9, et 10).

Figure 11.1. Algérie : résultats de l'évaluation 2013



Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME

Cadre institutionnel de la politique

Le cadre institutionnel de la politique des PME en Algérie a considérablement évolué depuis l'évaluation de 2008. La politique des PME a été placée sous la compétence d'un seul ministère, le MDIPI, alors que dans le passé, le portefeuille était partagé entre le ministère de l'Industrie et de l'investissement, en charge de la gestion du plan d'investissement ambitieux du pays, et le ministère des Petites et Moyennes Entreprises. Le remodelage du cadre institutionnel vise à améliorer la coordination des politiques et à mieux intégrer les PME dans la stratégie de développement du pays. Le plan économique 2010-14 a renforcé le développement du secteur privé, une des principales priorités du pays, ainsi que l'investissement public dans l'infrastructure, le logement, et les services sociaux, dans le but de réduire la dépendance au secteur des hydrocarbures et afin de diversifier la structure économique du pays.

Dès lors, le montant des ressources allouées pour soutenir le développement du secteur privé et en particulier la promotion de l'esprit d'entreprise et le secteur des PME, a considérablement augmenté et de nouveaux instruments et institutions ont été créés.

La mise en œuvre de la politique des PME est déléguée à un certain nombre d'organismes gouvernementaux, chacun avec son mandat et son plan d'action spécifique. Les plus pertinents sont l'Agence nationale pour le développement des petites et moyennes entreprises (ANDPME) et l'Agence nationale pour le développement de l'investissement (ANDI).

Outre les mandats liés à la fourniture d'informations et de services de soutien aux PME, l'ANDPME a été chargée, depuis 2010, de la mise en œuvre du programme national de mise à niveau, avec un budget de 386 milliards de dinars algérien (5 milliards d'USD / 3.6 milliards d'EUR) sur la période 2010-14. Ce programme prévoit la mise à niveau de 20 000 entreprises à l'horizon de 2014, à raison de 4000 par an, étalées sur le quinquennat 2010-14, ce qui en fait l'une des plus fortes actions du gouvernement algérien en termes de développement du secteur privé. Toutefois, la mise en œuvre du programme semble être

en net retard avec moins de mille entreprises aidées et seulement 5 milliards de dinars algériens décaissés durant les deux premières années d'exploitation.

Le programme présidentiel de 2009 a aussi émis des directives prévoyant la création de 200 000 entreprises entre 2010 et 2014. Cet objectif sera certainement atteint en 2014 selon les statistiques publiées par le MDIPI vu que plus de 180 000 PME ont été créées entre 2010 et 2013. Il y a lieu toutefois de relever que durant la période s'étalant de janvier 2011 à la fin du premier semestre 2013, seules 73.8% des PME créées ou réactivées sont des personnes morales (les autres 26% étant des personnes physiques ou des artisans). Un autre programme financé par la Commission européenne et d'autres donateurs internationaux, PME II, met l'accent sur le soutien aux entreprises à fort potentiel d'exportation. Le Programme PME II témoigne d'accuser une faible demande de services de la part des entreprises locales.

L'ANDI gère un certain nombre d'établissements offrant des incitations fiscales à l'appui de projets d'investissement, y compris ceux approuvés par le conseil national d'investissement. 48 fonds régionaux d'investissement ont été établis au niveau des wilayas visant à la prise de participation dans des PME locales et à des lignes de financement de crédit-bail pour les PME.

Un certain nombre d'autres organismes gouvernementaux, qui dépendent du ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale et du ministère du commerce, contribuent également à promouvoir l'esprit d'entreprise et soutiennent les petites entreprises, comme indiqué dans le tableau 11.2. Finalement, d'autres institutions soutenant l'accès des PME au financement externe sont mentionnées en détail dans la section les concernant.

Compte tenu du nombre d'institutions gouvernementales impliquées dans le soutien aux PME, la coordination des politiques entre les différentes institutions demeure un défi majeur en l'absence d'une stratégie globale de développement des PME à moyen terme, soutenue par des plans d'action à court terme. Selon l'évaluation, la coordination de ces politiques est actuellement menée par le bureau du Premier ministre à travers des conseils inter-ministériels *ad-hoc*. Au niveau institutionnel, le Conseil national de l'investissement, présidé par le Premier ministre, est chargé de coordonner la stratégie d'investissement du pays, tandis qu'un Conseil national indépendant supervise la mise en œuvre du programme de mise à niveau. La coordination des politiques entre les institutions n'étant pas sous l'égide du MDIPI reste faible.

En dépit de l'allocation budgétaire très importante et du nombre de programmes de soutien cités auparavant, il n'existe aucun mécanisme en place qui permet de surveiller systématiquement la mise en œuvre et l'impact de ces programmes et d'échanger les bonnes pratiques entre les institutions.

Bien qu'il existe des indications claires que le gouvernement est déterminé à accroître le rôle du secteur privé dans l'économie et promouvoir l'activité des PME, en particulier dans les secteurs industriels, l'approche *top-down* et le rôle central dévolu aux organismes publics ne se sont pas révélés être très productifs.

Malgré les importants programmes gouvernementaux visant à soutenir les PME algériennes mentionnés auparavant, le développement des PME reste négativement affecté par des facteurs structurels liés à l'environnement fortement réglementé de l'entreprise, au manque de compétitivité des fournisseurs locaux vis-à-vis des importations et à des distorsions des incitations de prix qui favorisent les activités de commerce international plutôt qu'industrielles. A moins que ces facteurs de distorsion ne soient pris en compte, il sera difficile pour ces programmes de soutien aux PME du gouvernement seuls, quel que soit leur volume, d'établir une croissance économique dynamique en Algérie.

Tableau 11.2. Les institutions algériennes impliquées dans la promotion des PME et leurs rôles

Institutions	Rôles
Ministère du développement industriel et de la promotion de l'investissement (MDIPI)	<ul style="list-style-type: none"> • Définir les politiques de promotion et de développement des entreprises. • Dictier les mesures sensées améliorer l'environnement de l'entreprise. • Tracer les plans d'action qui seront mis en œuvre par ses démembrements (cités ci-dessous).
L'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME)	<p>Principales missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mise en œuvre de la stratégie sectorielle pour la promotion et le développement de la PME. • Mise en œuvre et le suivi du programme national de mise à niveau des PME. • Promotion de l'expertise et du conseil au profit des PME. • Suivi de la démographie des PME en matière de création, de cessation et de changement d'activités. • Réalisation des études de filières et notes de conjonctures périodiques. • Collection, exploitation, et diffusion des informations spécifiques au domaine d'activités des PME.
Agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière (ANIREF)	<p>Principales missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Création de nouvelles zones industrielles. • Concession du foncier par la formule du gré à gré par les CALPIREF. • Mise en œuvre d'une politique de bonification des prix selon les régions. • Amélioration de l'attractivité des régions par la création et la réhabilitation de zones industrielles.
L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)	<p>Principales missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promotion de l'investissement et de l'octroi des avantages accordés au titre de l'investissement.
Le Fonds de Garantie des Crédits (FGAR)	<p>Principales missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faciliter l'accès des PME aux financements bancaires lors du lancement de projets de création ou d'extension d'activité, en accordant des garanties de crédits aux banques, à l'effet de compléter le montage financier des projets. • Destiné aux investissements hors dispositifs (ANGEM, ANSEJ, CNAC) de création et d'extension d'activité de PME.
Ministère des finances	<ul style="list-style-type: none"> • L'accès au financement à travers la création des caisses et fonds d'investissement (cités ci-dessous). • Facilitation douanière.
La Caisse de Garantie des Crédits Investissement PME (CGCI-Pme)	<p>Principales missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Soutient la création et le développement de la PME en lui facilitant l'accès au crédit. • Couvre les risques attachés aux crédits d'investissement consentis aux PME. • Couvre les risques d'insolvabilité, encourus par les banques, sur les crédits consentis aux Pme. • Complète les autres dispositifs d'aide au financement bancaire de la PME constitués par le FGAR et le Fonds de caution mutuelle.
Le fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits jeunes promoteurs	<p>Principales missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conforter davantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des entreprises créées dans le cadre des dispositifs ANSEJ.
Le fonds de garantie mutuelle des micros crédits	<p>Principales missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Microcrédits accordés par les banques et établissements financiers adhérents au fonds, aux bénéficiaires ayant obtenu la notification des aides de l'agence nationale de gestion du microcrédit, l'ANGEM.
Le fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits des investissements des chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans	<p>Principales missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conforter davantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des entreprises créées dans le cadre des dispositifs CNAC.

Tableau 11.2. Les institutions algériennes impliquées dans la promotion des PME et leurs rôles (suite)

Institutions	Rôles
Ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale	Développer l'emploi à travers le soutien à la création d'entreprise. • Participe au financement des projets d'entreprenariat à travers ses démembrements (cfr ci-dessus).
L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)	Principales missions : • Aide et encourage les jeunes promoteurs dans la création d'entreprises PME/TPE.
Agence Nationale de Gestion du Micro crédit aide à la création de micro entreprises (ANGEM)	Principales missions : • Création de micro-entreprises, activités à domicile, auto emploi.
la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)	Principales missions : • Aide et encourage les chômeurs pour la création de micro entreprises et auto emploi.
Ministère du commerce	• Elabore les politiques facilitant l'accès au marché international.
L'Agence Algérienne de Promotion des Exportations (AAPEX)	Principales missions : • Promouvoir les exportations des PME.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Simplification législative et la réforme réglementaire

Jusqu'à récemment, l'activité des entreprises du secteur privé algérien a été entravée par une sévère réglementation résultant de plusieurs décennies de planification économique par l'Etat, qui attribuait un rôle de premier plan aux entreprises étatiques. Au cours de la dernière décennie, le gouvernement a lancé un processus de libéralisation progressif mais prudent. En comparaison avec la situation de 2008, le gouvernement a multiplié les actions dans le domaine de l'examen de la réglementation et de la simplification administrative et, actuellement, l'Algérie est encore dans les premières phases de mise en œuvre d'un programme de réforme de la réglementation. Plusieurs groupes de travail et comités interministériels ont été mis en place.

En particulier, depuis 2007, un groupe de travail se penche sur l'amélioration de la performance du pays dans le classement *Doing Business* de la Banque mondiale et a élaboré une stratégie globale de réformes réglementaires. Comme cela a été mentionné auparavant, l'Algérie se positionne actuellement dans le quartile inférieur du classement, à l'exception des indicateurs relatifs à la procédure d'insolvabilité et de la protection des investisseurs, où elle se classe dans la moyenne. Un deuxième comité se penche sur l'amélioration du climat des affaires dans le cadre de la commission tripartite qui regroupe des représentants du gouvernement, des employeurs et des syndicats. Le gouvernement est confronté à des problèmes de coordination, en raison de l'absence d'une stratégie réglementaire pluriannuelle et de mandats clairs pour la simplification administrative. Cependant, le travail de la commission a commencé à produire des premiers résultats, avec un certain nombre de réformes progressives concernant l'enregistrement des entreprises, l'approbation des projets d'investissement et les opérations douanières.

Cadre des consultations public-privé

Au cours des cinq dernières années, des progrès significatifs sont apparus dans l'établissement et le renforcement du dialogue public-privé. Des consultations formelles sur les grandes questions économiques ont eu lieu au sein du Conseil tripartite, réunissant des institutions gouvernementales, des organisations du secteur privé, des associations professionnelles et des syndicats. Selon l'évaluation, un groupe de travail pour le développement

des PME (celui-ci est toujours dans une phase initiale opérationnelle), comprenant les organisations du secteur privé et des experts indépendants, a été créé et a présenté ses recommandations, sans qu'il soit possible de savoir si ces recommandations ont été mise en œuvre par le gouvernement. Des représentants du secteur privé siègent également au sein du comité de direction du programme national de mise à niveau. Cependant, tous les leviers politiques restent sous le contrôle du secteur public et il est difficile pour les organisations du secteur privé d'avoir une influence en l'absence d'orientations stratégiques claires et d'informations détaillées sur l'état d'exécution du programme.

L'établissement d'un environnement opérationnel favorable aux PME

Immatriculation des sociétés et processus de création d'entreprise

Depuis 2008, l'Algérie a fait des progrès pour améliorer son environnement opérationnel des affaires. Une initiative importante a été l'extension de son réseau de guichets uniques. En 2010, des mesures ont été prises pour renforcer le rôle des guichets uniques, gérés par l'Agence nationale du Développement de l'Investissement, à travers les 48 wilayas du pays. Cependant, ces guichets disposent pour l'instant d'un pouvoir décisionnel limité et agissent principalement comme point de contact initial. Concernant l'enregistrement des entreprises, bien que des efforts aient également été faits pour réduire les exigences minimales de fonds propres à 28.6% du revenu par habitant, des marges d'améliorations sont encore possibles en ce qui concerne les coûts officiels d'obtention d'un certificat d'immatriculation ainsi que le nombre d'étapes pour obtenir les numéros obligatoires d'identification de l'entreprise.

Services d'enregistrement en ligne

Il existe actuellement un système d'immatriculation en ligne pour les entreprises en Algérie, bien que celui-ci ne soit accessible qu'aux notaires. Depuis 2013, ils peuvent effectuer en ligne, pour le compte de leurs clients investisseurs, la réservation de la dénomination de la société, l'insertion des résumés des statuts de ladite société et la publication au Bulletin officiel des annonces légales (BOAL), grâce à au portail du Conseil national du registre du commerce (CNRC). Cette procédure d'immatriculation en ligne est opérationnelle et en cours de généralisation. Pour les entrepreneurs eux-mêmes, des formulaires de création d'entreprise peuvent être téléchargés en ligne sur les sites web du CNRC et de l'Agence nationale du développement de l'investissement. Par ailleurs, l'introduction d'un numéro d'identification unique et l'exploitation des synergies entre les institutions impliquées dans le processus d'immatriculation pourraient faciliter la mise en place et l'utilisation des services en ligne.

Procédures de faillite et de deuxième chance

Le Code de commerce algérien (75-79) de 1975 établit des procédures de faillite, mais selon l'évaluation leur mise en œuvre reste très limitée. Le rapport *Doing Business* 2013 montre que le processus de fermeture d'une entreprise en Algérie est relativement rapide et peu coûteux et les créanciers recouvrent 41% de leur investissement, ce qui est bien inférieur à la moyenne de 70% des pays de l'OCDE, mais au-dessus de toutes les autres économies de la région MED à l'exception d'Israël et de la Tunisie.

L'Algérie a un système relativement efficace pour résoudre l'insolvabilité. Toutefois, selon l'évaluation, les tribunaux algériens ne sont généralement pas formés sur les questions liées à la restructuration des entreprises et optent le plus souvent pour leur liquidation, ce qui peut conduire à la fermeture d'entreprises qui auraient pu survivre à la

faillite. Par conséquent, l'Algérie pourrait bénéficier de programmes de renforcement des compétences des juges afin de mieux traiter les cas d'insolvabilité, tels que mis en place en Egypte avec le concours de la Société financière internationale (SFI).

Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial

Depuis l'évaluation de 2008, des progrès notables ont eu lieu concernant l'accès au financement en Algérie, notamment relatifs au cadre juridique et réglementaire des bureaux d'information sur le crédit. Cependant, malgré ces améliorations, les PME souffrent encore d'un manque structurel dans l'accès au financement externe. Le marché du crédit bancaire reste peu développé dû à une régulation excessive et une domination des institutions financières étatiques qui opèrent à des conditions non fondées sur le marché, favorisant peu la concurrence entre les établissements bancaires commerciaux.

Sources de financement externe pour les PME

Le crédit bancaire n'a pas été significativement affecté pendant le pic de la crise financière mondiale, en grande partie en raison de l'intégration limitée des institutions bancaires et financières nationales dans le système financier mondial. L'économie a enregistré une légère expansion de l'activité de crédit entre 2008 et 2012, avec une augmentation du crédit domestique au secteur privé de 13.2 % à 14.3 % du PIB (voir section sur l'accès au financement pour de détails). Mais ce niveau de développement financier est très faible par rapport au niveau international et par rapport aux autres économies de la région MED. En particulier, les banques privées en Algérie apportent une contribution marginale au crédit aux entreprises en comparaison aux banques étatiques qui ont octroyés plus de 90 % du crédit en 2012². En ce qui concerne le financement des PME, les statistiques disponibles ne permettent pas de connaître quel est le pourcentage de crédits attribué par les banques, qu'elles soient privées ou publiques, aux PME.

Comme dans l'évaluation de 2008, les systèmes de garantie de crédit en Algérie ne sont financés que par des institutions publiques et des banques d'Etat ou par des donateurs étrangers tels que l'UE. Le Fonds de garantie des crédits d'investissement (Caisse de garantie des crédits d'investissement – PME (CGGI-PME)) facilite, depuis 2001, l'accès des PME aux crédits d'investissement. Une circulaire du gouvernement de 2013 prévoit d'augmenter les ressources de ce Fonds, mais aussi de renforcer ses structures régionales et d'améliorer ses capacités d'analyse sectorielle. D'autres systèmes de garantie de crédit en place en Algérie sont le Fonds de garantie des PME (FGAR), qui a pour objectif de faciliter la création et l'expansion des PME, et le Fonds mutuel de garantie des risques / Crédits Jeunes Entrepreneurs, créé en 2003 par l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ). Selon l'évaluation, ces fonds de garanties ne disposent pas de mécanismes d'auto-évaluations des performances. L'existence de structures de gouvernance claires de ces Fonds, permettant une séparation entre les différents acteurs impliqués dans la décision d'octroi de garantie, n'a pu être établie.

Certaines améliorations ont été observées dans les activités de crédit-bail/leasing par rapport à l'évaluation de 2008. Bien qu'un cadre juridique existe depuis 1996, ce n'est que depuis récemment que cette activité a commencé à se développer, mais le crédit-bail/leasing demeure toutefois un outil marginal de financement pour les PME. Selon les estimations, le taux de pénétration des activités de crédit-bail n'a pas encore atteint 1 %, un taux relativement faible par rapport à d'autres pays tels que le Maroc (6 %) et la Tunisie (8 %). Néanmoins, le nombre de bailleurs en Algérie est passé de 1 à 10 entre 1990 et 2010,

pour atteindre 14 bailleurs en 2014. Le secteur du crédit-bail est composé des départements crédit-bail de banques disposant d'unités spécifiques pour les PME et d'agences de crédit-bail spécialisées. Sur le plan réglementaire, des mesures incitatives ont été mises en place à destination des institutions de crédit-bail, y compris des exonérations d'impôts et des exemptions de TVA (loi de finances 2008). Les activités de crédit-bail en Algérie sont supervisées par la Banque centrale.

Les institutions de micro-finance en Algérie sont des institutions étatiques, alors que dans les autres économies de la région MED, les activités de micro-finance sont gérées par des ONG ou des institutions financière indépendantes. Le secteur a cependant connu quelques progrès depuis l'évaluation de 2008, en particulier du point de vue de sa diffusion à l'ensemble du territoire algérien – on compte désormais un bureau dans chaque province pour chacun des trois principaux acteurs du secteur. L'une d'elles, l'ANSEJ, l'institution la plus importante de micro-finance, propose des micro-crédits aux jeunes chômeurs âgés de 19 à 35 ans. Entre 1996 et 2012, l'ANSEJ a financé 223 437 projets pour 564 721 emplois créés, bien en-dessous du nombre d'emplois prévu pour ces projets financés. Le taux de représentation des femmes dans ces projets n'est que de 10%. L'ANGEM, un autre organisme gouvernemental spécialisé, a proposé des micro-crédits à près d'un demi-million de clients, 60% d'entre eux étant des femmes. La Caisse nationale d'assurance-chômage (CNAC) propose également des microcrédits pour les chômeurs, mais seulement avec l'implication des banques d'Etat dans les prêts. Le pourcentage de femmes bénéficiaires de prêts émis par la CNAC est de 6.7% seulement. Par conséquent, les infrastructures de micro-finance décrits restent financées par l'Etat, et ceci sans aucun cadre juridique et réglementaire spécifique, ce qui empêche le secteur de s'étendre, mais aussi d'élargir la gamme de produits qui pourraient être offerts.

D'autres sources de financement externe pour les PME, tels que le capital-risque, les investisseurs providentiels *business angels* et les marchés de capitaux, sont très peu-développés en Algérie, malgré quelques progrès depuis l'évaluation en 2008. Une législation spécifique pour le capital-risque/participation en fonds propres/fonds d'investissements, est en place en Algérie depuis 2009. Toutefois, cette législation n'est pas pleinement conforme aux bonnes pratiques : ainsi, la loi relative aux fonds d'investissement exige un capital minimum d'entrée très élevé, ignorant la distinction entre les fonds d'investissement et les sociétés de gestion d'actifs. Néanmoins, selon l'évaluation, un projet de loi est en préparation pour formaliser la différence entre les deux types de sociétés.

Globalement, le nombre de fonds d'investissement présents en Algérie est passé de 2 à 6 entre 2008 et 2013. Jusqu'à présent, en raison de ce cadre juridique contraignant, l'impact de ces fonds sur le financement des PME est resté marginal. Par ailleurs, les marchés des capitaux en Algérie restent sous-développés, la capitalisation boursière ne représentant que 0.1% du PIB. Un compartiment pour les PME a bien été créé en 2012, avec néanmoins comme condition d'entrée que celles-ci introduisent 10% de leur capital, réparti entre au moins 50 actionnaires.

Environnement juridique et réglementaire

Sur le plan juridique et réglementaire, l'Algérie a connu des progrès non négligeables. Notamment, les services d'information sur le crédit se sont améliorés de manière significative en Algérie par rapport à la dernière évaluation. Depuis 2012, les emprunteurs ont un droit d'accès à leurs données défini par un règlement du Bureau public d'information sur le crédit (la Centrale des Risques) et le seuil minimum pour les prêts éligibles pour cette base de données a été supprimé. Les services d'information sur le crédit sont accessibles

pour les institutions financières et les pour particuliers, y compris les informations négatives sur le crédit. Cependant, il n’y a pas plus de deux années de données historiques disponibles, limitant la capacité à déterminer le profil des emprunteurs, et la couverture du bureau ne dépasse pas 2.4% des adultes par rapport aux 8.3% de couverture pour les économies de la région MENA et aux 15.2% pour les pays de l’OCDE (Doing Business, 2014).

L’Algérie a également fait des progrès dans l’enregistrement de la propriété immobilière, mais il existe encore une partie non négligeable du territoire qui n’est pas couverte. En ce qui concerne les biens mobiliers, un registre est maintenant en place, ce qui n’était pas le cas en 2008. Cependant, selon l’évaluation, ce registre n’est pas encore totalement opérationnel et l’information n’est pas facilement accessible. En outre, le type de biens meubles qui peuvent être utilisés comme garanties doit être élargi et la loi introduisant les droits et responsabilités des parties doit être clarifiée.

Malgré les améliorations mentionnées ci-dessus, des progrès restent à faire afin que les PME puissent avoir un meilleur accès au financement externe. Le manque d’information sur la situation financière des entrepreneurs et des entreprises, l’absence de garanties appropriées et validés par des registres de biens fonctionnels, et une protection juridique insuffisante des créanciers demeurent responsables des exigences très élevées de garantie et de provisionnement posées par les banques. Seulement pour les prêts inférieurs à 20 000 EUR, les exigences sont plus souples, principalement en raison des mécanismes de soutien Etatique (ANDI, ANSEJ, etc.).

Education financière

Le niveau d’éducation financière reste très bas en Algérie. Selon l’enquête du FMI sur l’accès au financement (IMF, 2013b), seulement 48 ménages sur 1 000 possèdent un compte de dépôt au sein d’une banque commerciale, alors que la moyenne pour les pays en voie de développement s’élève à 539 comptes et celle de l’OCDE à 1560 comptes. Selon l’évaluation, il n’y a pas d’initiatives notables par le gouvernement afin d’améliorer le niveau d’éducation financière des entrepreneurs.

Promouvoir une culture de l’entrepreneuriat et le développement des compétences

Tel que décrit dans les domaines précédents, le cadre institutionnel en Algérie offre des incitations considérables à la création d’entreprises, en particulier pour les jeunes et les chômeurs. Trois organismes (ANSEJ, CNAC, et ANDI) ont été mis en place pour allouer des ressources publiques et promouvoir le développement de l’entreprise. Ces organismes appuient les entrepreneurs utilisant les ressources publiques à leur disposition. En même temps, le système d’éducation officiel n’a pas connu le même dynamisme. L’apprentissage à l’esprit d’entreprise n’est pas encore considéré comme une compétence clé dans les programmes d’enseignement algériens. Toutefois, la réforme du système éducatif en 2008 et la réforme de la formation professionnelle ont créé des instruments tels que le Conseil de partenariat de la formation professionnelle et le Conseil national des programmes. Ces conseils, qui comprennent les représentants des secteurs socio-économiques, pourraient jouer un rôle de levier pour la conception et la mise en œuvre d’une stratégie nationale de l’apprentissage entrepreneurial tout au long de la vie³.

Le faible taux de création d'entreprise en Algérie relativement à la taille de sa population, pourrait être du, entre autres, à une offre insuffisante de l'apprentissage à l'esprit d'entreprise à travers le pays.

Si, en règle générale, le cadre politique et les mécanismes de financement de l'apprentissage de l'entrepreneuriat existent, des faiblesses sont identifiées dans la pratique, notamment dans l'éducation générale, la formation professionnelle et l'enseignement supérieur. Les cycles primaire et moyen (CITE 2) ignorent complètement l'apprentissage entrepreneurial, tandis que l'enseignement secondaire (CITE 3) continue de ne pas considérer l'apprentissage entrepreneurial comme une compétence de base. Il y a néanmoins une prise de conscience croissante de l'intérêt de l'apprentissage entrepreneurial dans l'enseignement supérieur, mais il n'est pas encore systématiquement intégré dans les programmes d'études.

Les initiatives informelles de promotion de l'entrepreneuriat par des organismes employeurs et des associations professionnelles en collaboration avec des universités et des écoles se diversifient et, dans certains cas, deviennent de plus en plus régulières et pérennes. La coopération entre universités et entreprises se développe très lentement mais peut à termes favoriser l'échange de bonnes pratiques.

L'analyse des besoins de la formation continue et son organisation sont également inclus dans une politique publique. L'Algérie dispose d'instruments budgétaires suffisants pour promouvoir la formation en milieu professionnel. Par exemple, un Bureau national pour le développement de la formation continue (ONDEFEC), qui fera la promotion de la formation continue, et au moins deux fonds spéciaux financés par le Trésor ont été créés. Ces fonds sont le FNAC (Fonds national pour l'apprentissage et la formation continue) et le FOTIC (Fonds pour les technologies de l'information et des communications), un fonds pour les start-ups dans le secteur des TIC. Grâce à ces fonds publics, les opportunités de formation sont assez largement disponibles à la fois dans le secteur public et dans le secteur privé.

Ces programmes sont offerts systématiquement par l'ANSEJ et par la CNAC à toute personne désireuse de créer une entreprise. Ils concernent principalement les aspects financiers, les études de marché, les relations avec les banques et la gestion des comptes.

En général, la formation continue est fortement encouragée par les pouvoirs publics à travers les fonds mis en place. Il existe de fortes incitations à la formation continue, les entreprises étant obligées d'investir au moins 2% de leur masse salariale annuelle à la formation et à l'apprentissage, à défaut de quoi elles sont tenues de payer la différence (des fonds non dépensés) au FNAC.

C'est sans doute dans le domaine de l'entrepreneuriat féminin que s'est produite l'évolution la plus marquée au cours des dernières années. Des programmes spécifiquement dédiés aux femmes, portant sur la création d'entreprises et sur la formation, ont connu un grand succès. Néanmoins, ils restent très segmentés et ne sont pas encore intégrés dans une politique publique sur l'entrepreneuriat féminin.

De nombreuses faiblesses demeurent, principalement dans l'accès à l'information pour les petites entreprises, dans les relations entre les universités et les entreprises, dans la formation à l'exportation et au développement durable, et dans la diffusion de bonnes pratiques.

En général, les faiblesses du cadre institutionnel algérien pour la promotion de l'esprit d'entreprise résident dans sa fragmentation et dans le manque de coordination des politiques publiques sectorielles. En outre, les fonds publics qui ont été mobilisés ne sont pas adaptés aux petites entreprises, qui ne disposent pas des informations relatives aux opportunités disponibles. Les instruments budgétaires voient leur mise en œuvre entravées par des procédures administratives et bureaucratiques.

Améliorer la compétitivité des PME

Information et services aux entreprises

Le cadre des politiques pour les services de soutien aux entreprises s'est amélioré depuis 2008, le gouvernement algérien ayant augmenté considérablement le financement du soutien aux entreprises avec le lancement du programme national de mise à niveau en 2010 et un certain nombre d'autres régimes de soutien aux PME tels que le programme PME II, lancé en 2011. Selon l'évaluation, une gamme de services de soutien est fournie aux entreprises et des centres techniques spécialisés offrant des études d'expertise et de faisabilité dans des domaines tels que l'emballage, l'agro-alimentaire et la transformation des métaux sont déjà en place. Cependant, il n'existe pas de services personnalisés et peu de concurrence interne parmi les prestataires de services. L'information sur les prestataires de services de soutien aux entreprises en Algérie est accessible sur différents sites, mais il n'existe pas de base de données centrale disponible en ligne.

En ce qui concerne les services de soutien à la création d'entreprise, seules de légères améliorations ont été apportées depuis 2008, ces services ne couvrant pas encore toutes les régions du pays et n'étant pas encore bien structurés ou diversifiés, malgré l'existence d'institutions publiques, telles que l'ANSEJ, présentes dans les 48 *wilayas* algériennes. Concernant les incubateurs, cinq incubateurs universitaires ont atteint la phase pilote et un parc technologique est en construction suite à une décision gouvernementale de 2011, tandis que quatre incubateurs d'entreprises du secteur technologique et des TIC sont déjà opérationnels. Toutefois, les bulletins statistiques du MDIPI révèlent que ces services ne contribuent pas encore efficacement à la création de nouvelles entreprises, ou du moins pas autant que prévu.

L'Algérie a globalement fait des progrès dans le domaine de l'accès des entreprises à l'information économique et juridique par rapport à 2008. Le bulletin d'information sur les PME, publié par le MDIPI, fournit des informations statistiques sur le panorama des PME et les services de soutien en place. Il est distribué deux fois par an et rassemble des statistiques provenant de diverses sources nationales. Des informations pratiques supplémentaires peuvent être trouvées sur les sites de l'ANDPME, de l'ANDI et du CNRC. Cependant, un portail d'information unique interactif n'est pas encore disponible, ce qui faciliterait l'accès des entreprises à des informations qui recouvrent tous les domaines et qui soient mises à jour régulièrement.

Marchés publics

L'évaluation de 2013 indique que le système de passation des marchés publics en Algérie est relativement ouvert à la participation des PME aux marchés publics. Par exemple, un décret réglementant les marchés publics, publié en 2012, encourage spécifiquement l'octroi de 20% des marchés publics aux micro-entreprises. Selon le même décret, la publicité des appels d'offres concernant les marchés publics est obligatoire dans les bulletins officiels et dans au moins deux journaux disponibles au niveau national. Cependant, selon l'évaluation, il n'existe pas de statistiques permettant de mesurer la participation des PME aux marchés publics et d'évaluer l'impact du décret susmentionné. En ce qui concerne les solutions de passation en ligne des marchés publics « *e-achat* », il n'existe que peu d'information disponible en ligne.

En ce qui concerne les retards de paiement, l'Algérie a créé un système de garantie des marchés publics (CGMP). Ce mécanisme couvre la facture gouvernementale en cas de

retard de paiement. En 2012, la CGMP a délivré 2 800 garanties pour un montant atteignant 81 millions DZD (environ 7.6 millions EUR). 647 PME privées ont bénéficié de ce service.

Le pays a mis en place une série de mesures discriminantes concernant les sociétés basées à l'étranger en concurrence pour les marchés publics, étant donné que les conditions d'accès aux marchés sont parfois déterminées par des accords bilatéraux ou au cas par cas. Selon le Code algérien des marchés publics de 2010, l'investisseur international doit former un partenariat avec une entreprise algérienne, qui doit posséder la majorité du capital, soit au moins 51 %. En outre, le gouvernement algérien a le droit de publier des appels d'offres réservés aux entreprises algériennes et d'appliquer une marge préférentielle de 25 % pour les offreurs nationaux. Ces mesures limitent la participation des entreprises étrangères à l'économie locale et les répercussions positives que leur présence pourrait engendrer.

Innovation

Depuis 2008, l'Algérie a réalisé des progrès dans de nombreux aspects de la politique de promotion de l'innovation. Depuis 2010, la promotion de l'innovation a été sous la responsabilité d'un Programme national de mise à niveau des entreprises. Aucune stratégie nationale d'innovation n'a encore été adoptée par le gouvernement. Récemment, une nouvelle stratégie industrielle a été élaborée sous l'égide du MDIPI, tandis qu'un projet de loi sur la promotion de l'innovation et la création d'une agence locale chargée de la supervision des mesures en faveur de l'innovation ont été présentés au gouvernement. La stratégie industrielle est encore en discussion et aucune mesure officielle n'a encore été prise. A ce jour, il n'existe aucune institution dédiée à la promotion de l'innovation. Des mesures éparses ont été prises par le MDIPI, par le ministère de l'Information et des Communications et par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique, lequel a élaboré un projet de loi sur la promotion de la recherche dans les entreprises pour 2014-18.

Depuis 2008, l'Algérie a mis en place un certain nombre de mécanismes de soutien à l'innovation impliquant le secteur privé, les universités et les centres de recherche. Ces initiatives comprennent de nouveaux centres de technologie et de soutien à l'innovation créés en 2010 au sein des universités par l'Institut national algérien de la propriété intellectuelle et l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle; 34 programmes nationaux de recherche mis en place par le ministère de l'Enseignement supérieur : 2 577 projets de recherche ont été sélectionnés et lancés dès 2011, un réseau de R&D regroupe des universités, des centres de recherche et des acteurs économiques dans le secteur des TIC. L'incubateur d'innovation de Sidi Abdallah est actuellement opérationnel, avec 3 projets en cours et 20 projets pour l'avenir. 5 nouveaux incubateurs régionaux seront prochainement développés. Le *cyber parc* de Sidi Abdallah étendra ses activités en 2013 à Oran et Batna.

Le soutien financier à la promotion de l'innovation a considérablement augmenté en Algérie. Il existe quelques actions pour financer la promotion de l'innovation, parmi lesquelles des actions directes comprennent : un programme national pour les start-ups technologiques lancé par l'Agence nationale pour le développement des PME en 2013, le Programme multilatéral d'accompagnement à la création d'entreprises innovantes en méditerranée (PACEIM); le Fonds pour la promotion de la compétitivité industrielle (Fonds de promotion de la compétitivité industrielle), qui a alloué, depuis 2012, 1 million de dinars algériens (environ 9 400 EUR) pour financer les activités du Programme de mise à niveau liées à l'innovation, ainsi que l'initiative gouvernementale annuelle de fournir un prix national pour la meilleure PME innovante. En ce qui concerne les mécanismes

de financement indirects mis en œuvre en 2012, le Fonds national d'investissement et le projet d'introduction des PME en bourse devraient impacter indirectement la promotion de l'innovation.

Economie verte

Le cadre des politiques de l'Algérie englobe plusieurs lois visant à protéger l'environnement et à promouvoir le développement durable et les énergies renouvelables. Ces lois sont complétées par deux plans d'action nationaux pour l'environnement et le développement durable, qui se concentrent sur la préservation et l'exploitation durable de la biodiversité, la dégradation des sols, la gestion de l'eau et la stabilisation des émissions de gaz à effet de serre, avec un budget de 500 millions DZD (4.7 millions EUR). Cependant, en dépit des mécanismes existants de fixation des prix par le marché, l'approche réglementaire adoptée par l'Algérie pour modifier le comportement des entreprises semble être plus restrictive que favorable, car elle limite les activités des entreprises (European Commission, 2012).

L'expertise et la formation pour les PME dans des domaines tels que l'audit et la sécurité énergétiques sont mises à disposition par diverses institutions publiques, telles que l'Institut algérien des énergies renouvelables et l'efficacité énergétique (IARD) et l'Institut de recherche pour le développement durable (IRDD). En outre, 110 projets nationaux de recherche sur les énergies renouvelables ont été lancés en 2011, mais doivent encore être développés et évalués. L'engagement des institutions privées, telles que les chambres de commerce, les ONG et les prestataires de services privés, reste toutefois limité.

La participation des PME reste à un stade précoce avec 75 entreprises certifiées ISO 14001, une série d'exigences spécifiques à la mise en place d'un système de management environnemental, en 2012 par le Centre national des technologies de production propres. Cependant, d'autres mesures de certification et de normalisation sont prévues dans le programme de mise à niveau des PME, avec l'objectif visé d'accompagner 1 000 entreprises à la certification obligatoire de produits conformément aux normes algériennes.

Promotion des exportations

L'Algérie a un certain nombre d'accords de commerce et de coopération bilatéraux avec les économies de la région MED, dont l'accord commercial préférentiel relativement récent avec la Tunisie, signé en 2008 et ratifié en 2010, et les accords de coopération commerciale entre l'Algérie et PA de novembre 2010 et octobre 2012. Ces accords qui réduisent les barrières au commerce international sont importants pour le développement des PME. Tel que décrit dans les chapitres 7 et 10, les PME qui réussissent à intégrer le marché d'exportation ont tendance à enregistrer des taux de création d'emplois plus élevés, à offrir des salaires plus hauts, et à être plus innovatrices. Cependant, l'Algérie a aussi besoin de développer le secteur d'exportation lui-même, en diversifiant l'économie notamment, vu que la gamme de produits exportés reste encore très limitée.

L'Algérie dispose également d'un certain nombre de plates-formes de diffusion d'information pertinente sur les marchés étrangers, y compris l'information réglementaire. Il s'agit notamment de la Société algérienne de garanties à l'exportation (CAGEX), de l'Agence algérienne de promotion du commerce extérieur (AAPEX), du Bureau de promotion du commerce extérieur (PROMEX), et de la Chambre algérienne de commerce et d'industrie

(CACI). Cependant, il n'existe pas de guichet unique facilitant l'accès centralisé à l'ensemble des informations sur une plate-forme unique.

En termes de promotion du commerce extérieur par la facilitation des procédures, l'Algérie élabore un nouveau Code des douanes prévoyant la légalisation de la transmission électronique des documents. Il existe aussi un cas concret, celui du port d'Alger, relatif à l'informatisation des procédures pour les importations et les exportations. Cependant, la non-reconnaissance des signatures électroniques par la réglementation algérienne rend inexécutable la mise en œuvre de ce plan.

Coopération euro-méditerranéenne

L'Algérie n'a pas de mesures visant à promouvoir le développement des liens entre entreprises et des services de soutien aux entreprises de la région Euro-MED, à l'exception de sa participation dans le Med-Alliance au sein de l'initiative *Euromed Invest*, un programme de l'UE clôturé en 2011.

Pour aller de l'avant

Selon l'évaluation de 2013, l'Algérie a fait quelques progrès notables dans ses politiques de soutien à la PME. Pour continuer de progresser sur cette voie, l'Algérie doit d'abord résoudre les problèmes de la coordination et de l'efficacité de ses politiques, avant d'élargir davantage le champ d'application de ses instruments de politique et d'allouer des ressources supplémentaires à la promotion de l'esprit d'entreprise et au développement des PME.

La première étape devrait être un diagnostic approfondi des contraintes et des possibilités de développement des entreprises privées. Pour cela, il faudrait conduire une analyse détaillée de l'impact de l'environnement des affaires et un examen des mécanismes créant des distorsions de marché susceptibles d'envoyer un signal déformé aux entrepreneurs potentiels et existants. Par exemple, l'un des principaux facteurs décourageant l'activité entrepreneuriale, en dépit des importantes incitations financières, est l'attractivité d'un emploi relativement plus sécurisés dans le secteur public, tandis qu'un entrepreneur ne serait couvert que par le filet de la sécurité sociale.

Le diagnostic devrait conduire à l'élaboration d'une stratégie pluriannuelle exhaustive de développement des PME, construite avec la contribution de toutes les parties prenantes liées aux PME, y compris celle des entrepreneurs et des experts du développement du secteur privé. La stratégie devrait définir une vision à moyen-terme, des objectifs, ainsi qu'un ensemble de cibles quantitatives et mesurables. En outre, il convient de définir les instruments permettant d'atteindre ces objectifs, en combinant des mesures visant à améliorer le climat des affaires avec des mesures ciblées de soutien aux entreprises. La stratégie doit inclure un mécanisme de surveillance et de *reporting* des programmes et des outils dédiés pour en évaluer l'impact. Bien structurée, une telle stratégie devrait fournir une plate-forme pour la coordination des politiques et ainsi contribuer à équilibrer l'approche *top-down* régissant actuellement l'élaboration des politiques en Algérie en la conciliant avec les indications venant du secteur privé.

Cette stratégie devrait offrir la possibilité d'intégrer et de développer des actions dans des domaines jusqu'à présent en partie négligés. Par exemple, le soutien aux PME innovantes s'est révélé relativement limité. En particulier, il est nécessaire d'étendre et de moderniser les installations d'incubation et de soutenir la création de réseaux offrant aux

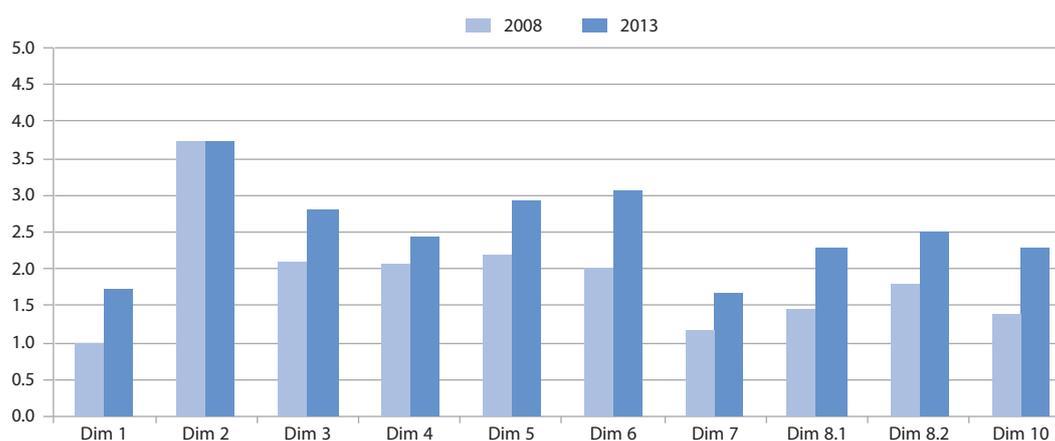
PME dynamiques la possibilité de développer des projets en collaboration avec les grandes entreprises, les laboratoires techniques et les partenaires étrangers.

Concernant l'accès au financement, la priorité pour l'Algérie serait d'établir des mécanismes de marché et de réduire les primes accordées par les institutions financières publiques à des conditions de non-marché afin de permettre plus de concurrence dans le secteur bancaire. Les banques publiques et privées pourraient aussi améliorer leur aptitude à conduire des analyses de risques pour l'octroi de crédits. Finalement, au vue des faible taux d'éducation financière, une autre priorité serait de développer un plan d'action qui aurait pour objectif de sensibiliser les entrepreneurs aux produits financiers existants et à leur utilité.

Les services de développement aux entreprises sont nombreux en Algérie. Cependant, il n'existe aucune évaluation de ces services et de leur efficacité. Il est donc essentiel de ne pas introduire de nouveaux services sans avoir conduit au préalable une évaluation des ceux existants.

L'apprentissage en entreprise demeure faible et le défi doit être abordé dans les trois composantes du système éducatif. Tout d'abord, l'apprentissage en entreprise devrait être défini par le Conseil national des programmes comme une compétence de base à deux niveaux de l'éducation nationale : CITE 2 et CITE 3. Le système de formation professionnelle est déjà relativement ouvert sur cette question. Il serait important de renforcer le rôle du Conseil de partenariat afin de mettre à jour les nomenclatures de formation de façon à inclure l'évaluation des besoins de l'apprentissage et de la formation en entreprise. Dans l'enseignement supérieur, des changements devraient être introduits dans le système de gouvernance des universités, avec la nomination des représentants des entreprises dans les organes de gestion et les corps académiques et éducatifs. L'évaluation des besoins de formation et de formation en milieu professionnel est également un élément clés dans la promotion de l'esprit d'entreprise et pour leur compétitivité. Les instruments déjà en

Figure 11.2. Algérie : résultats des évaluations 2008 et 2013



DIM 1 : L'éducation et formation à l'entrepreneuriat, y compris à l'entrepreneuriat des femmes; **DIM 2** : Des procédures de faillite efficaces et une « seconde chance » pour les entrepreneurs; **DIM 3** : Le cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques publiques en faveur des PME; **DIM 4** : L'environnement opérationnel de la création d'entreprise; **DIM 5** : Les services de soutien aux PME; **DIM 6** : L'accès des PME aux financements; **DIM 7** : Le soutien aux PME pour qu'elles bénéficient des réseaux et partenariats Euro-Med; **DIM 8.1** : Les compétences des entreprises; **DIM 8.2** : L'innovation; **DIM 9** : Les PME dans une économie verte; **DIM 10** : L'internationalisation des PME.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

place sont un atout, mais ils doivent être rendus plus accessibles aux petites entreprises en simplifiant les procédures et les critères d'admissibilité. Les modalités d'accès à ces dispositifs incitatifs les rendent souvent redondants et inefficaces. Pour cette raison, un cadre législatif de type *Small Business Act*, dédié spécifiquement aux petites entreprises, devrait être introduit.

Il existe un certain nombre de mesures clés qui pourraient encore augmenter les échanges des PME algériennes avec d'autres économies de la région MED telles que l'élaboration d'une stratégie pluriannuelle de promotion des exportations, avec des objectifs et des mécanismes de coordination clairs. Aussi, l'Algérie pourrait profiter de la mise en place d'un guichet unique pour faciliter l'accès à l'information sur le commerce extérieur, y compris l'information réglementaire. Finalement, de nouveaux dispositifs pourraient assurer la reconnaissance des signatures électroniques dans la réglementation algérienne afin de permettre et de faciliter les importations et les exportations et de réduire le temps et les coûts de transaction sur les opérations de commerce extérieur.

Notes

1. Tel que défini par la Banque mondiale.
2. Selon la Banque d'Algérie, en 2011 le secteur bancaire public comprenait 6 banques, représentant 89% du total des actifs du secteur bancaire, 83% du réseau bancaire national et réalisant 70% du produit net bancaire total. Le secteur bancaire privé quant à lui était composé de plus de 14 banques à capitaux étrangers, composés de filiales ou succursales de banques internationales.
3. Le Conseil de partenariat pour la formation professionnelle, institué par la loi-cadre sur la formation professionnelle en 2008 et créé en 2009. Ce Conseil est censé contribuer au développement des parcours de formation et des profils requis par le marché de l'emploi. Il contribue également à la consolidation de la nomenclature nationale des spécialités et facilite le dialogue et la consultation régulière et permanente entre tous les acteurs et partenaires du système de la formation professionnelle ». Son potentiel provient de sa composition. Le Conseil est composé de représentants des secteurs socio-économiques, d'organes de promotion de l'esprit d'entreprise, de l'emploi et de l'investissement, des associations d'employeurs, et des syndicats.

Bibliographie

- European Commission (2012), *2012 Survey on Sustainable Enterprise Development in the Mediterranean Partner Countries*, EIM Business & Policy Research/Oxford Research.
- European Communities and OECD (2008), *Report on the Implementation of the Euro-Mediterranean Charter for Enterprise*, Brussels.

- Gharbi, S. (2011), “Les PME/PMI en Algérie : Etat des Lieux”, Cahiers du LAB.RII, Document de travail No. 238, Université du Littoral Côte d’Opale, Algérie.
- IMF (2013a), *Regional Economic Outlook, Middle East and Central Asia*, IMF, Washington, DC.
- IMF (2013b), *Financial Access Survey*, Statistics Department, IMF, Washington, DC.
- World Bank/IFC (2013), *Doing Business 2014 – Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington, DC.
- World Economic Forum (2013), *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, World Economic Forum, Geneva.

Bases de données

- International Financial Corporation (2011), *MSME Country Indicator database*, IFC, Washington, DC.
- IMF (2013), *World Economic Outlook Database October 2013*, IMF, Washington, DC.
- UNCTAD (2013), *Inward and outward foreign direct investment flows*, annual, 1970-2012, UNCTADStat., Geneva.
- World Bank (2012), *entrepreneurship survey*, World Bank, Washington, DC.
- World Bank (2014), *World Bank Development Indicators*, World Data Bank, Washington, DC.

Chapitre 12

Egypte

Aperçu économique

L’Égypte est la deuxième plus grande économie de la région MED et est considérée comme un pays à revenu moyen inférieur selon la classification de la Banque mondiale. Elle a une population importante et croissante et ne dispose pas de la même abondance en ressources naturelles que celle de ses pays voisins. Néanmoins, les combustibles minéraux sont le principal produit d’exportation, représentant 30 % de toutes les exportations en 2012 (Banque Mondiale, 2014). L’économie égyptienne est dominée par le secteur des services, notamment le tourisme, les transports et l’administration publique.

L’économie de l’Égypte continue de souffrir de la transition politique en cours depuis 2011. La croissance du PIB réel est restée modérée à 2.2 % en 2012 et est estimée à seulement 1.8 % en 2013, comme en 2011 (tableau 12.1). Cela représente un net ralentissement par rapport aux taux de croissance moyens d’environ 5 % de la décennie précédente mais est encore comparable au taux vu en 2012 dans les pays importateurs de pétrole de la région MENA (2 %) ou dans les pays arabes en transition (2.5 %)¹, selon le FMI (2013).

La transition politique a affecté négativement les fondamentaux macroéconomiques, notamment la confiance des consommateurs, les flux d’investissement et les finances publiques. Par conséquent, cela a conduit à une détérioration de l’environnement opérationnel pour les entreprises privées, principalement composées de PME. Les flux d’investissements directs étrangers (IDE) sont restés modérés, à 2.8 milliards USD en 2012, en comparaison avec 6.4 milliards USD en 2010 et environ 9 milliards de dollars avant le déclenchement de la crise financière en 2006-07 (CNUCED, 2013). Des dépenses publiques élevées ont fait augmenter le déficit primaire à 10.7 % en 2012, tandis que la dette publique brute a dépassé 80 % du PIB. Des efforts sont nécessaires pour empêcher ces taux de s’aggraver, alors que le déficit primaire atteint presque près de 15 % en 2013.

Une partie importante des dépenses publiques va aux subventions aux secteurs de l’alimentation et de l’énergie. Ces subventions ont contribué à maintenir une pression inflationniste modérée avec un indice de prix à la consommation à 8.6 % en 2012. Bien que

Tableau 12.1. Égypte : principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13

Indicateur	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PIB (USD courant, milliards)	162.4	188.6	218.4	235.6	256.7	262
Taux de croissance du PIB (réel)	7.2	4.7	5.1	1.8	2.2	1.8
PIB par habitant (USD courant)	2 160	2 452	2 775	2 930	3 111	3 113
Solde de la balance courante (% du PIB)	0.5	-2.3	-1.9	-2.6	-3.1	-2.6
Besoin ou capacité nette de financement des administrations publiques (% du PIB)	-8	-6.9	-8.3	-9.8	-10.7	-14.7
Nombre total de chômeurs (% de la population active)	8.7	9.4	9.2	12.1	12.3	13
Inflation, prix à la consommation (hausse annuelle moyenne, %)	11.7	16.2	11.7	11.1	8.6	6.9
Investissements directs étrangers, entrées nettes (USD courant, millions)	9 494	6 711	6 385	-482	2 797	s.o
Dette publique brute (% du PIB)	70.2	73	73.2	76.6	80.6	89.5

Les données pour 2012 et 2013 sont des estimations.

Source : FMI (2013), base de donnée *World Economic Outlook* 2013, October, Washington, DC, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx et CNUCED (2013), base de donnée UNCTAD STAT, unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en.

ce dernier soit plus faible que les années précédentes (11.1 % en 2011), il pose néanmoins un risque à moyen terme. Dans le même temps, la livre égyptienne a été soumise à de fortes pressions. Malgré les pressions inflationnistes, la Banque centrale d’Égypte a réduit les taux d’intérêt à nouveau de 50 points de base à 9.6% en août 2013 dans une tentative pour restaurer l’investissement et le crédit au secteur privé.

Environnement des affaires

Tout au long de la transition politique, l’Égypte a continué de reconnaître l’importance cruciale du climat des affaires et de l’investissement pour la réalisation du potentiel de l’Égypte et a maintenu son engagement à mener à bien le processus de réformes. Alors que la transition politique et les défis macroéconomiques connexes constituent actuellement le plus grand obstacle à l’environnement des affaires de l’Égypte, des défis plus structurels comprennent un marché du travail qui fonctionne à peine et un environnement réglementaire qui doit être amélioré.

La revue de l’OCDE sur le climat des affaires en Égypte (à paraître), menée avec le soutien de la Commission européenne, montre que les lois nationales et les engagements internationaux de l’Égypte offrent un niveau élevé de protection des investisseurs étrangers dans de nombreux domaines. Cependant, la mise en œuvre des lois et règlements, l’accessibilité aux informations sur les investissements et autres questions liées aux affaires, ainsi que la transparence apparaissent comme les faiblesses les plus importantes. Un autre constat de cette étude est que l’Égypte a besoin de stratégies de communication plus complètes entre le public et le secteur privé dans la mesure où ces stratégies sont considérées comme un élément essentiel de l’amélioration de l’environnement des affaires.

L’Égypte est modérément ouverte au commerce extérieur et aux investissements étrangers, mais d’importantes barrières non tarifaires subsistent et des restrictions aux transferts de capitaux ont été mises en place ces deux dernières années pour limiter les sorties de capitaux. Les réformes adoptées avant 2011 visaient à améliorer l’investissement et l’environnement des affaires. C’était par exemple le cas de la politique de guichets uniques mise en place par l’Autorité générale pour l’investissement (GAFI) pour accélérer les procédures d’approbation des investissements. Toutefois, l’impact de ces réformes est jusqu’à présent limité du fait de la transition politique et de la longueur des procédures judiciaires.

L’Égypte se classe à la 128^e place sur 189 pays dans l’indice sur la facilité de la conduite des affaires du rapport *Doing Business* 2014 de l’IFC-Banque mondiale, une baisse importante par rapport à son classement à la 109^e place sur 185 en 2013. Si le démarrage d’une entreprise (50^e) est relativement facile en Égypte, la performance du pays n’est pas bonne pour l’exécution des contrats (156^e), l’octroi de permis de construction (149^e), la fiscalité (148^e), la protection des investisseurs (147^e) et la résolution de l’insolvabilité (146^e). Le Forum économique mondial liste l’instabilité politique et l’instabilité du gouvernement comme représentant les deux problèmes les plus courants pour la conduite des affaires en Égypte. Dans l’ensemble, l’Égypte se classe 118^e sur 148 pays dans l’indice de compétitivité mondiale 2013-14, alors qu’elle était 94^e sur 142 en 2011-12.

Aperçu du secteur des PME

Sans marché du travail qui fonctionne vraiment et sans environnement réglementaire satisfaisant, les conditions pour les entrepreneurs sont difficiles en Egypte. Bien que les statistiques pour les dernières années ne soient pas disponibles, il y avait en moyenne 0.13 société à responsabilité limitée établie par an pour 1 000 habitants en âge de travailler entre 2004 et 2009, un taux qui est beaucoup plus faible que la moyenne de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord² de 0.6 société sur la même période (Banque mondiale, 2012). L'entreprenariat à petite échelle joue toutefois un rôle important dans l'économie égyptienne.

Selon les chiffres fournis par la Banque centrale d'Egypte à une équipe de chercheurs de l'Université du Caire, il y a environ 2.5 millions de PME en Egypte, « représentant 75 % de la population active totale employée et 99 % des établissements du secteur privé non-agricole » (El-Said et al., 2011). Ces données indiquent que 85.4 % des PME ont moins de 20 salariés, alors que seulement 6.3 % emploient plus de 50 personnes. De même, la plupart des PME se caractérisent par une petite base de capital, avec 82.6 % des PME possédant un capital social ne dépassant pas 250 000 EGP (livres égyptiennes, 26 540 EUR). Contrairement à la plupart des économies de la région, l'activité la plus commune pour les PME en Egypte est dans le secteur manufacturier (51.1 % du total), suivie de près par le secteur du commerce (40.5 %). Seulement 6 % des PME égyptiennes participent aux marchés d'exportation, avec une proportion comprise entre 24 % et 29 % pour celles possédant un capital de plus de 30 millions EGP ou employant plus de 50 personnes.

Encadré 12.1. Définition des PME en Egypte

Il existe plusieurs définitions des PME en Egypte. La Loi 141 de 2004 définit les petites et moyennes entreprises de la manière suivante :

- Micro-entreprise : moins de 50 000 EGP de capital social (environ 5 260 EUR), jusqu'à 10 salariés.
- Petite entreprise : capital social entre 50 000 et 1 000 000 EGP (environ 5 260 EUR-105 130 EUR), 11-50 salariés.
- Entreprise moyenne :
 - Secteur industriel : capital compris entre 500 000 et 10 000 000 EGP (environ 52 560 EUR-1 051 300 EUR), 51-100 salariés
 - Secteur du commerce et des services : capital compris entre 500 000 et 2 000 000 EGP (environ 52 560 EUR-210 250 EUR), 10-19 salariés.

Résultats de l'évaluation

Dans le rapport de 2008, l'Egypte figurait parmi les économies MED les plus performantes, dans la mesure où elle avait adopté un certain nombre de politiques visant à améliorer l'environnement des affaires pour les entreprises privées, tout en mettant en place un éventail d'outils et de mécanismes de soutien pour les petites entreprises. Mais le rapport signalait aussi la fragmentation du cadre institutionnel, l'absence de stratégie commune et le faible appui aux entreprises innovantes.

Au cours des cinq dernières années, l'Egypte a maintenu sa position parmi les économies MED en termes de performance globale (voir figure 12.1). Cependant l'évaluation de 2013

indique que la dynamique de conduite des réformes politiques du climat des affaires a été partiellement perdue, en raison de la longue phase de transition politique qui a commencé à la suite des événements de 2011. En même temps, le rapport 2013 montre que les institutions en charge de la politique en faveur des PME ont continué à fonctionner et que la coordination s'est améliorée au niveau opérationnel. En outre, l'Égypte a fait de nouveaux progrès sur la simplification des procédures d'immatriculation des sociétés, désormais proches de bonnes pratiques internationales. Une nouvelle stratégie de l'innovation a été élaborée, ainsi que de nouveaux dispositifs de soutien à l'innovation dans les PME, bien que la plupart de ces dispositifs en soient encore dans la phase de mise en œuvre initiale.

Figure 12.1. Égypte : scores de l'évaluation 2013

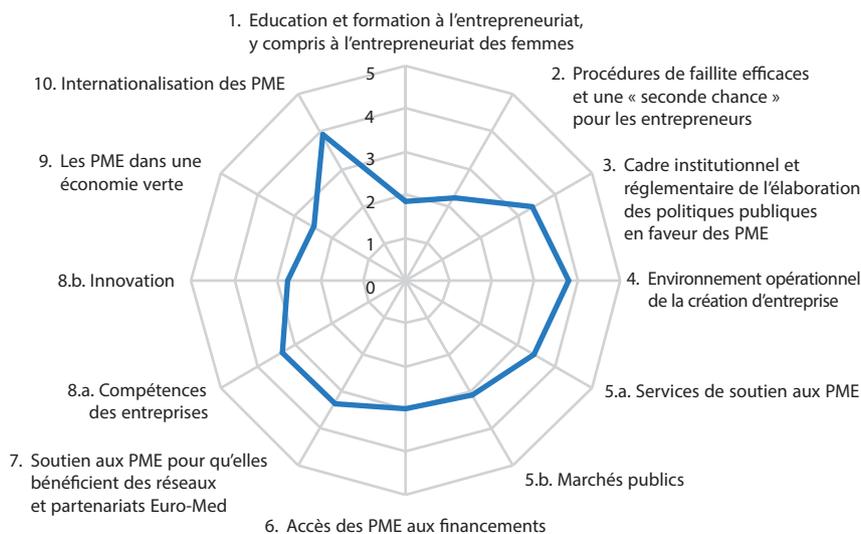


Figure 12.2 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

L'environnement opérationnel des PME a été confronté à d'importantes difficultés, principalement en raison de l'impact des facteurs macroéconomiques et de la transition sociale et politique. Des améliorations ont été apportées au cadre de réglementation de l'accès au financement, notamment l'extension de l'activité des bureaux de crédit, mais les entreprises privées, qui souffrent déjà d'un accès limité au financement bancaire, sont de plus en plus exclues par l'emprunt public à des taux d'intérêt élevés.

Enfin, malgré le grand nombre de politiques, initiatives et programmes existants de soutien aux PME, on ne dispose que de peu d'indication sur leur degré de mise en œuvre, d'efficacité et d'impact.

Les sections suivantes présentent un aperçu des principaux résultats obtenus par l'Égypte dans l'évaluation 2013. Les dimensions évaluées ont été regroupées en cinq grands domaines afférant à la politique en faveur des PME :

- Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME (dimension 3);
- Créer un environnement opérationnel favorable aux PME (dimensions 2 et 4);

- Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial (dimension 6);
- Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences (dimensions 1 et 8);
- Améliorer la compétitivité des PME (dimensions 5, 7, 8, 9 et 10).

Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME

Cadre institutionnel de la politique

Les résultats de l'évaluation de 2013 indiquent que le cadre institutionnel de la politique des PME en Egypte reste très fragmenté. Le mandat de la politique des PME est réparti entre plusieurs agences institutionnelles, avec une séparation floue des fonctions d'élaboration des politiques et des fonctions de mise en œuvre des politiques. La structure du cadre institutionnel n'a pas changé de façon significative depuis l'évaluation de 2008. Le Fonds social de développement (FSD) reste principalement en charge des micro- et petites entreprises, tandis que le GAFI se concentre sur les petites et moyennes entreprises à fort potentiel de croissance. Le ministère du Commerce et de l'Industrie, à travers le Centre de modernisation industrielle (IMC) et d'autres organisations affiliées, soutient les petites et grandes entreprises opérant dans les secteurs industriels. Toutefois, les institutions comme le FSD et le GAFI font preuve d'un plus grand dynamisme, grâce au renouvellement de leur direction, et il semble y avoir une coopération plus étroite entre les différentes institutions au niveau opérationnel.

Le FSD, par exemple, a étendu ses dispositifs de soutien financier destinés aux micro-entreprises, a développé sa coopération avec les institutions financières internationales, telles que la Banque mondiale et la Banque africaine de développement, et a mis en place une unité sur les politiques publiques. Le GAFI a accru son aide aux entreprises à forte croissance, en lançant des initiatives telles que la Clinique des PME, et étendu son réseau de guichets uniques.

En l'absence d'un mandat global pour le ministère de l'Economie, les responsabilités d'élaboration des politiques publiques sont réparties entre les différents ministères : Commerce et Industrie, Investissement et Finance, et Planification. Une certaine forme de coordination est maintenue comme dans le passé par le biais de la représentation transversale dans les agences de mise en œuvre (SFD, GAFI, IMC), mais la coordination reste difficile en l'absence d'une stratégie globale de développement des PME. En avril 2013, le FSD a reçu du Conseil des ministres le mandat de coordonner le développement de la nouvelle stratégie des PME avec les autres parties prenantes. Les travaux ont progressé depuis en parallèle avec le lancement d'un vaste processus de consultation. Cependant l'instabilité de ces derniers mois retarde la mise en œuvre complète de la stratégie.

La Stratégie de développement industriel (2005-25) élaborée en 2004 continue de guider les actions du gouvernement pour la promotion de l'activité industrielle. Son objectif est de transformer l'Egypte en un important centre de manufacture d'ici 2025, en soutenant un mélange de secteurs traditionnels et de secteurs avancés et de traiter les questions affectant le climat des affaires, tels que l'accès à la technologie et le développement des compétences. La mise en œuvre de la stratégie est étroitement surveillée par le ministère de l'Industrie, à travers un ensemble d'indicateurs de performance clés. Il est donc important que la nouvelle stratégie de politique des PME en cours de préparation soit liée à la stratégie de développement industriel en cours afin de s'assurer que les PME, et

en particulier les PME à forte croissance, aient accès aux instruments mis en place par les institutions opérant sous la supervision du ministère du Commerce et de l'Industrie, comme le Centre de modernisation industrielle (IMC), l'Autorité du développement industriel (IDA) et les Centres pour l'innovation et les transferts de technologie (ETTIC).

Simplification législative et réforme réglementaire

En 2008, l'Égypte a lancé un programme réglementaire pluriannuel global ambitieux, intitulé Activité égyptienne de réforme réglementaire et de développement (Errada). De 2008 à 2012, Errada a conduit une revue systématique des lois et réglementations en vigueur avec la participation directe de onze ministères et plusieurs agences gouvernementales. L'objectif de cette revue était d'identifier les réglementations doublons et d'accélérer la simplification administrative. Les premières années d'Errada ont été très actives avec plus de 35 000 réglementations commerciales revues et 2 000 simplifiées par 31 décrets ministériels. Le programme Errada s'est aussi engagé dans un vaste processus de consultation publique avec le secteur privé couvrant neuf sujets, par le biais d'un Conseil consultatif des affaires créé par le Conseil national égyptien pour la compétitivité, et il a pris des mesures pour introduire l'analyse de l'impact réglementaire.

Cependant, en conséquence de la transition politique, le programme Errada a été suspendu en juillet 2012 et l'Unité d'examen général, qui a coordonné sa mise en œuvre, a ensuite été dissoute. Des mesures ont été prises récemment pour relancer le programme sur la base des résultats des examens législatifs menés précédemment.

Consultations public-privé

Dans le rapport 2008, il a été noté qu'il y avait plusieurs canaux de consultations public-privé formels et informels en Égypte et que plusieurs associations du secteur privé sont actives dans le dialogue sur les politiques publiques (notamment, l'Association d'affaires égyptienne, l'Association égyptienne des junior-entreprises, au niveau du secteur l'Association des manufacturiers et, au niveau local, l'Alexandria Business Association, en plus de la Fédération des chambres de commerce égyptiennes). Depuis les événements de 2011, il y a eu une augmentation du nombre d'associations et d'ONG représentant le secteur privé et donnant la parole aux jeunes entrepreneurs, aux nouveaux entrants sur le marché et aux catégories d'entreprises auparavant sous-représentées.

Cependant, parallèlement, le dialogue sur les politiques publiques a été fortement perturbé par la transition politique. La représentation des PME est très fragmentée, car il n'existe pas d'association nationale représentant spécifiquement les PME. Les PME sont membres des principales associations nationales d'entreprises, dont un certain nombre ont établi un ou plusieurs comité(s) des PME, mais leur voix est largement diluée, tandis que les micro-entreprises, dont un grand nombre fonctionne de manière informelle et est donc exclu des politiques publiques, sont largement absentes des consultations public-privé.

Etablir un environnement opérationnel favorable à la création d'entreprise

Immatriculation des sociétés et procédure de création d'entreprise

L'Égypte a réalisé des progrès graduels en termes d'accélération de ses procédures d'enregistrement des sociétés et de création d'entreprises. L'une des améliorations les plus importantes est les réformes du GAFI pour unifier les procédures de création d'entreprises, dont le résultat est qu'il faut seulement entre un et trois jours à toutes les sociétés

pour obtenir un certificat d'enregistrement. Bien qu'il n'existe pas encore de numéro d'identification unique, l'Égypte travaille activement à en introduire un par le biais de son vaste réseau de guichets uniques, géré par le GAFI, le SFD, l'Autorité du développement industriel (IDA) et les chambres de commerce, dans l'ensemble du pays. Selon le rapport *Doing Business 2012* de l'IFC-Banque mondiale, l'Égypte a aussi fait des progrès dans le domaine de la réduction des coûts liés au démarrage d'une entreprise, en supprimant totalement les exigences minimales de fonds propres pour les sociétés à responsabilité limitée. Des améliorations pourraient toutefois encore être apportées pour réduire les coûts liés à l'immatriculation des sociétés.

Services d'enregistrement en ligne

La fourniture de services d'enregistrement en ligne en Égypte est la meilleure de toutes les économies MED. Des dispositifs d'enregistrement en ligne existent malgré leur taille limitée. Le GAFI passe actuellement à la deuxième phase du développement de ces services en s'efforçant de mettre en place un système de paiement en ligne des frais d'immatriculation et l'IDA publie ses services électroniques en ligne pour faciliter, pour les entreprises et les particuliers, l'enregistrement, le renouvellement ou la modification de l'inscription au registre industriel.

Procédures de faillite et deuxième chance

L'Égypte possède un cadre juridique pour le traitement des cas d'insolvabilité et a établi un système de guichet unique au sein du SFD pour faciliter les procédures d'insolvabilité pour les PME, y compris les micro-entreprises. Toutefois, le rapport *Doing Business 2013* indique qu'il reste une grande marge de manœuvre pour améliorer les procédures d'insolvabilité : en effet, il faut encore plus de quatre ans pour fermer une entreprise, un délai supérieur à celui rencontré dans les autres pays MED. Le coût de la procédure globale représente 22 % du patrimoine du débiteur, ce qui est aussi plus élevé que dans tous les autres pays MED à l'exception d'Israël. En outre, les créanciers ne récupèrent que 16 cents pour chaque dollar dû, ce qui représente le taux de recouvrement le plus faible de toutes les économies MED.

Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial

Il n'y a eu aucune amélioration substantielle des sources extérieures de financement des PME en Égypte depuis l'évaluation de 2008. Comme dans les autres économies étudiées, le prêt bancaire constitue la source principale de crédit aux PME. Si des sources alternatives de financement des PME, telles que le microcrédit ou le crédit-bail, sont déjà en place, elles n'ont eu qu'un impact limité. Toutefois, certaines améliorations ont eu lieu en ce qui concerne les bureaux d'information sur le crédit. L'Égypte doit encore améliorer les droits des créanciers et l'accès aux garanties pour les créanciers garantis.

Sources de financement externe pour les PME

Le prêt bancaire en Égypte a été modérément affecté au pic de la crise financière globale, en raison du degré d'exposition de ses institutions bancaires et financières au système financier global. La transition économique et politique qui a commencé en 2011 a prolongé ce choc négatif sur les activités de crédit et de financement. En conséquence, l'Égypte a connu des baisses considérables de ses volumes de crédit, avec le passage de

la part du crédit au secteur privé de 54 % en PIB en 2003 à 42.8 % en 2008, et à moins de 30 % en 2012 (voir section sur l'accès au financement). Le financement des PME reste un grand défi en Egypte. Selon une enquête de la Banque mondiale menée en 2010 (Farazi et al., 2011), seuls 5 % du crédit bancaire en Egypte étaient alloués aux PME, alors que ce taux est de plus de 15 % en Tunisie et 24 % au Maroc. De plus, les services financiers semblent être sous-utilisés par les PME, 47 % d'entre elles n'ayant aucun contact avec les banques et seulement 22.4 % ayant accès aux facilités bancaires (El Said et al., 2011).

Depuis la dernière évaluation de 2008, les dispositifs de garantie du crédit en Egypte ont fait preuve d'une coopération accrue avec le secteur bancaire et ont étendu la gamme des produits qu'ils offrent. Selon Farazi et al. (2011), les garanties en cours en Egypte représentaient 9 % du total des prêts aux PME en 2009, un taux comparable à celui du Liban (10 %) ou de la Tunisie (8.1 %) mais très inférieur à celui de l'AP (33 %). Toutefois les garanties en cours restent modestes en Egypte puisqu'elles représentent l'équivalent de 0.07 % du PIB seulement en 2009, contre environ 0.3 % globalement dans la région MENA, un taux conforme aux normes internationales. Cette différence peut s'expliquer par la restriction suivante : les dispositifs égyptiens ne peuvent offrir de garantie qu'aux entreprises de moins de 50 salariés, tandis qu'il n'existe pas de limite similaire en Tunisie ou au Maroc par exemple (Arvai et al., 2011). En termes de financement, les dispositifs de garantie en Egypte sont financés à la fois par des organismes publics et par des banques privées, et la majorité appartient à des banques. Selon l'évaluation, la Credit Guarantee Company (CGC), qui fonctionne depuis 1991, a pour actionnaires neuf banques commerciales et une compagnie d'assurances. La société a signé des accords de coopération avec 30 banques, couvrant la majeure partie du secteur bancaire en Egypte. La réglementation du CGC et ses statuts précisent et divisent l'autorité entre le conseil d'administration, le président et le reste du personnel exécutif. L'évaluation constate toutefois l'absence de lignes directrices basées sur les bonnes pratiques en matière de gouvernance des dispositifs de garantie des crédits. De plus, l'évaluation ne signale pas l'existence du moindre mécanisme de suivi évaluant l'impact des dispositifs.

Des mécanismes financiers alternatifs, tels que le microcrédit et le crédit-bail existent en Egypte mais tous deux manquent d'un cadre juridique et réglementaire spécifique qui soit conforme aux meilleures pratiques. Le pays possède un secteur de la micro-finance relativement développé et des institutions de micro-finance sont présentes dans tout le pays. Selon l'évaluation, les ONG sont les principaux fournisseurs de microcrédits, puisqu'elles représentent 83 % du nombre total d'emprunteurs actifs et 68 % du portefeuille total de microcrédits non remboursés dans le pays. Les banques représentent la majeure partie de la part restante du marché de la micro-finance. Diverses initiatives spéciales pour la micro-finance existent en Egypte pour les femmes et les jeunes, essentiellement à l'initiative du SFD, puisque près de 30 % des projets de micro-finance ciblent généralement ces groupes. Cependant, toujours selon l'évaluation, la micro-finance en Egypte se limite toujours aux prêts, et leur couverture n'est pas supérieure à 12 % de la demande. D'autres produits comme l'épargne, l'assurance, les prêts immobiliers et autres n'existent toujours pas et doivent être développés, mais les réglementations et lois pertinentes qui permettraient leur expansion dans le marché de la micro-finance font encore défaut.

En ce qui concerne les activités de crédit-bail, une loi existe depuis 1995, mais le secteur est encore confronté à des limitations importantes. Un nouveau projet de loi est en préparation pour permettre, entre autres, le système de la cession-bail (définie comme une transaction immobilière dans laquelle l'acheteur achète et reloue simultanément la propriété au vendeur), qui offrirait la liquidité requise pour les projets qui en sont encore à leurs débuts. Selon l'évaluation, les PME ne sont pas suffisamment conscientes de la possibilité

de recourir au crédit-bail comme outil financier et méconnaissent les avantages de cet outil par rapport à d'autres facilités financières. La réglementation des activités de crédit-bail est relativement active, l'Autorité égyptienne de surveillance financière étant responsable de la régulation des activités de crédit-bail. La surveillance consiste essentiellement en des inspections annuelles hors site.

En ce qui concerne les activités de capital-investissement ciblant les PME en Egypte, l'évaluation de 2008 signalait seulement neuf fonds de capital-investissement dans le pays, allouant moins de 10 % de leurs fonds à des projets de PME. En 2013, l'évaluation comptait 19 sociétés de capital-risque et 5 fonds d'investissement direct. Un fonds de capital-investissement visant à investir dans les PME a été créé récemment par le GAFI. Toutefois, ce fonds ne vise que les entreprises ayant une valeur nette d'actifs de 290 000 USD (214 534 EUR) ou plus. En outre, les stratégies de sortie restent limitées, le marché boursier pour les petites entreprises en Egypte (NILEX) ayant de strictes exigences en matière de capital minimum pour l'entrée. Il existe aussi un manque de fonds de capital-risque ciblant les entreprises à un stade précoce de développement. Pour tenter de combler ce déficit de financement, quelques réseaux de *business angels* ont été mis en place, y compris Cairo Angels et Flat6Labs. Mais la communauté entrepreneuriale a encore peu conscience de ce genre de mécanisme financier, et les actions menées pour encourager et favoriser ce type de réseau d'entreprises sont à un stade très précoce.

Environnement juridique et réglementaire

Il y a eu quelques améliorations concernant le cadre juridique et réglementaire des activités financières. Le pays est la seule économie évaluée à avoir déjà mis en place des bureaux de crédit privés et publics. Toutefois, seul le bureau privé, I Score, fournit toutes les informations nécessaires aux sociétés et aux particuliers, telles que les rapports sur les crédits pour les PME, les notations en matière de crédit ou encore les données sur la faillite. En Egypte, tout client a le droit d'accéder à ses données, contre le versement d'un montant pour ce service. Selon la Banque mondiale, le bureau privé d'informations sur le crédit couvre 19.6 % des adultes égyptiens, ce qui est un taux largement supérieur à celui de la région MENA (9.9 %) mais toujours bien inférieur à la moyenne de l'OCDE (66.7 %). Le bureau public de crédit couvre, lui, seulement 5.3 % des adultes.

Comme c'était déjà le cas dans l'évaluation 2008, le système d'enregistrement au cadastre n'est pas encore pleinement opérationnel en Egypte. Jusqu'à présent, il n'existe pas de carte cadastrale indiquant les propriétés réelles avec des détails sur la propriété du bien, l'occupation, l'emplacement précis, les dimensions et la surface. La plupart des bases de données ne sont toujours pas informatisées, ce qui affecte la qualité et l'accessibilité des données cadastrales. L'Egypte a élaboré en 2010 un projet de loi sur la création d'un registre des biens mobiliers servant de garanties. Mais ce projet de loi doit encore être approuvé par les autorités concernées.

En conséquence, les PME égyptiennes n'ont pas accès aux titres de propriété légaux ni à un registre des biens mobiliers. De plus, les droits des créanciers ne sont pas bien couverts, selon le rapport *Doing Business*, et la garantie de respect des contrats reste faible. En conséquence, les exigences de garantie et de provision représentent en moyenne en Egypte 123 % de la valeur du prêt, un taux allant parfois jusqu'à 150 % pour les PME, ce qui rend le financement de leurs projets par les plus petites entreprises plus difficile.

Education financière

Bien qu'il n'y ait pas d'informations spécifiques sur les niveaux d'éducation financière en Egypte, l'inclusion financière et l'utilisation des services financiers restent relativement faibles. Selon l'Enquête du FMI sur l'accès aux services financiers, l'Egypte possède un nombre relativement faible de comptes de dépôts par rapport aux autres pays en développement (en 2010, il y avait en Egypte seulement 387 comptes de dépôts dans des banques commerciales pour 1 000 adultes, alors que les pays en développement en avaient en moyenne 539 et les pays de l'OCDE 1 560). De plus, il n'y avait que 90 comptes de prêt dans des banques commerciales pour 1 000 adultes en 2012 (contre 340 dans le monde en moyenne). En réponse à cette situation, les autorités égyptiennes ont récemment fait preuve d'une conscience accrue de la nécessité d'accroître le niveau d'éducation financière. Le pays est récemment devenu membre du Réseau international sur l'éducation financière (INFE), créé en 2008 par l'OCDE. Pour le secteur bancaire, un comité national formé sous les auspices de l'Institut bancaire égyptien (EBI) et de la Banque centrale d'Egypte, élabore actuellement une stratégie nationale pour l'inclusion financière et l'éducation financière. L'EBI a aussi lancé un Projet d'éducation financière (FEP) dont l'objectif est de promouvoir et de diffuser les informations concernant l'éducation financière en familiarisant divers groupes, dont les PME, avec les banques et les produits du marché financier.

Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences

Comme dans l'évaluation de 2008, toute une gamme d'instruments politiques (sur l'emploi, les jeunes, les TIC, la formation professionnelle) souligne à quel point l'apprentissage de l'entrepreneuriat reste un phénomène fragmenté dans le système d'apprentissage égyptien. Fait défaut un cadre stratégique cohérent pour permettre une approche systématique de l'apprentissage de l'entrepreneuriat à chaque niveau du système éducatif. L'engagement et le leadership des autorités éducatives sont cruciaux pour garantir un cadre commun. Cela nécessite tout d'abord un cadre institutionnel favorable à la coordination des politiques publiques, de la planification et un soutien à l'entrepreneuriat au sein de l'enseignement formel, du primaire à l'enseignement supérieur en passant par le secondaire et l'enseignement professionnel. Deuxièmement, les efforts pour promouvoir l'entrepreneuriat dans l'enseignement formel doivent communiquer avec les efforts plus larges en faveur d'un apprentissage non formel de l'entrepreneuriat, soutenu par des organisations publiques, privées et civiques promouvant les services d'apprentissage pour les jeunes et les adultes.

L'évaluation souligne les très bons efforts de toute une gamme d'organisations pour promouvoir l'apprentissage non formel de l'entrepreneuriat. Cependant, ces efforts auraient un plus grand effet de levier s'ils étaient intégrés à une stratégie globale et nationale de l'apprentissage de l'entrepreneuriat, dans laquelle le partage des bonnes pratiques était systématiquement promu, s'appuyant sur les activités d'organisations telles que le SFD, l'American University in Cairo, le GAFI (Programme Bedaya) et l'Association égyptienne des junior-entrepreneurs. Des efforts prometteurs dans cette direction ont été identifiés lors de l'évaluation, comme ce projet, en attente de l'aval présidentiel, de reconfigurer le Conseil suprême des ressources humaines et du développement. La validation de ce projet ôterait un obstacle important à la mise en place des différents éléments constitutifs d'un système entrepreneurial continu et durable.

La promotion de l'entrepreneuriat dans l'enseignement secondaire a démontré la faiblesse de la prise de conscience et de la compréhension par la communauté éducative de l'entrepreneuriat comme compétence clé. De plus, la double question des modifications nécessaires à apporter aux programmes d'enseignement et de la préparation des

enseignants reste à traiter. Les discussions menées avec les acteurs concernés pendant la période d'évaluation soulignent trois opportunités. Premièrement, les plans au sein du ministère de l'éducation pour mettre à niveau les compétences des enseignants doivent inclure l'entrepreneuriat comme compétence clé. Deuxièmement, une meilleure capacité de promotion de l'entrepreneuriat dans l'enseignement professionnel (secondaire supérieur) permettrait un meilleur transfert du savoir-faire d'enseignant à enseignant, avec notamment le potentiel d'un partage des programmes à la fois au niveau du secondaire inférieur et du secondaire supérieur. Troisièmement, l'expérience acquise par le biais des projets de soutien à l'entrepreneuriat (par ex. « Connaître le monde de l'entreprise » (Know about Business) de l'Organisation internationale du travail (OIT) doit être développée.

Les développements dans l'enseignement tertiaire semblent prometteurs. Bien qu'un instrument politique spécifique pour promouvoir l'entrepreneuriat « trans-campus » dans l'enseignement supérieur doive encore être défini, une initiative du Conseil suprême des universités spécifiquement destinée à promouvoir l'employabilité des diplômés (Projet Formation des étudiants pour l'emploi) et incluant les compétences entrepreneuriales, constitue un pas dans la bonne direction. La valeur du projet est en outre renforcée parce qu'il inclut les établissements techniques d'enseignement post-secondaire. Cela offre l'opportunité de créer une séquence d'apprentissage de l'entrepreneuriat entre l'enseignement post-secondaire et l'enseignement tertiaire. Plus généralement, la coopération université-entreprise requiert plus d'attention stratégique et une plateforme d'échange des bonnes pratiques générerait une prise de conscience dans la communauté de l'enseignement supérieur sur la contribution potentielle de l'enseignement tertiaire aux économies locales et nationale.

L'évaluation a mis en évidence l'existence d'un bon cadre de soutien pour la promotion des femmes entrepreneurs (en particulier dans la formation), géré par le Conseil national des femmes (NWC). La politique publique met particulièrement l'accent sur le soutien des micro-entreprises aux femmes dans le cadre de l'objectif plus vaste de renforcement du pouvoir socio-économique des femmes égyptiennes. Un volet important du programme d'action du NWC est un ensemble de plans individuels pour chacun des 27 gouvernorats de l'Égypte, qui incluent une revue du soutien actuel aux femmes entrepreneurs. Toutefois, les données pour mieux suivre le soutien à la formation des femmes à l'entrepreneuriat dans l'ensemble des gouvernorats, y compris l'évaluation des efforts de formation, ont besoin d'être systématisées. Un réseau de centres d'entreprises régis par le NWC fournit une formation des femmes à la micro-entreprise. Cette formation est complétée par la formation, le coaching et le soutien financier des femmes entrepreneurs fournis avec le soutien du SFD : un cadre de soutien institutionnel et financier pour améliorer l'environnement socio-économique en Égypte. Bien que la transition politique et démocratique de l'Égypte en soit encore à ses débuts, il est important que les dispositifs de soutien politique et institutionnel à la promotion de l'entrepreneuriat des femmes soient incorporés à l'effort global de toutes les parties de la société égyptienne (gouvernement, groupes d'intérêt civique et entreprises) pour renforcer la contribution des femmes à un environnement des petites entreprises à la fois plus vigoureux et plus compétitif.

La crise économique globale a généré un nouvel intérêt pour les compétences disponibles pour les petites entreprises dans le cadre de la politique plus globale consistant à garder les entreprises ouvertes et compétitives. L'évaluation souligne l'existence de sources variées de données sur la formation des entreprises pour permettre une politique plus efficace mais l'absence de tout mécanisme de coordination permettant de garantir une revue complète des intérêts et des préoccupations de la communauté des petites entreprises en matière de formation. Cependant, un projet de stratégie sur l'enseignement technique et

professionnel inclut des clauses spécifiques en vue de l'établissement d'un cadre d'analyse des besoins en formation qui devrait s'appuyer sur d'autres efforts de développement des données, tels que le Partenariat pour la formation des entreprises du Conseil de la formation industrielle. Si ces projets se matérialisent, et si l'on peut disposer d'un suivi régulier de la formation dans le secteur des petites entreprises, des progrès sur tous les indicateurs correspondant à des demandes quantitatives (analyse des besoins en formation, formation des entreprises, start-ups et entreprises de croissance) devraient suivre. De plus, certaines options ont déjà été proposées pour améliorer l'assurance qualité de la formation par l'intermédiaire d'une agence spéciale d'accréditation des formations ou de l'extension du mandat de l'Autorité nationale pour l'assurance qualité et l'accréditation de l'éducation. Cela permettrait une meilleure confiance dans la formation et une adoption accrue par les petites entreprises.

L'évaluation a souligné l'éventail des formations proposées (par des organismes publics, privés ou non gouvernementaux) dans le pays, avec le soutien financier de l'Etat ou des bailleurs, bien que les réductions du financement public de la formation constituent un défi pour la communauté des petites entreprises. Le Conseil de formation industrielle et l'IMC, tous deux affiliés au ministère égyptien du Commerce et de l'Industrie, sont de gros prestataires de la formation aux petites entreprises. Des solutions de formation plus innovantes fournies par le Centre de formation au commerce extérieur garantissent l'accès en ligne des petites entreprises à une formation sur la promotion des exportations. Les sociétés orientées vers l'exportation bénéficient aussi d'un financement pour soutenir la formation dans les secteurs de croissance (par exemple, le tourisme, la construction, et les technologies de l'information et de la communication). Toutefois aucun progrès n'a été enregistré dans l'évaluation et certains des scores concernant les compétences des entreprises se sont détériorés.

Enfin, le soutien aux entreprises en matière de conformité environnementale inclut un cadre de consultation couvrant les universités, les organisations non gouvernementales et les groupes d'intérêt du secteur privé qui fournissent une formation et des services de conseil aux entreprises. Une gamme plus large de prestataires de formation pourrait bénéficier d'un partenariat avec ces organisations, incluant un échange plus systématique de bonnes pratiques, ce qui permettrait un développement des services de formation en vue du développement d'entreprises durables.

Améliorer la compétitivité des PME

Information et services aux entreprises

Comme en 2008, l'évaluation rapporte que le pays possède un marché bien développé de services de soutien aux entreprises, avec des services personnalisés et un bon niveau de concurrence interne. Les principaux prestataires de services sont le SFD par le biais de ses programmes d'assistance technique, et l'IMC par le biais de ses programmes de développement des entreprises. Un progrès notable a été l'implication du GAFI en 2010 par l'intermédiaire de son Centre Bedaya pour l'entreprenariat et le développement des PME et de son Programme de clinique d'entreprises, lancé en 2011, qui offre des services de conseil avancé aux PME. Ces programmes de soutien reçoivent un financement public, privé et un financement des bailleurs et personnalisent leur soutien en fonction des besoins individuels des PME. L'IMC, par exemple, commence son processus de soutien par un diagnostic des besoins en développement, puis élabore un plan de développement de l'entreprise et adapte son soutien en fonction de ce plan. Ces services sont fournis dans différentes régions dans l'ensemble du pays. Des efforts ont été faits pour établir une base

de données complète sur les services fournis aux entreprises. L'IMC, le GAFI et le SFD ont collecté les informations mais celles-ci ne sont pas encore disponibles dans une base de données en ligne.

Les informations statistiques pour les entreprises sont fournies par l'intermédiaire de l'Agence statistique officielle de l'Égypte, CAPMAS, tandis que les informations sur la législation, les décrets et les lois concernant les PME sont fournies par les ministères concernés et les guichets uniques du GAFI (selon l'évaluation, 40 guichets uniques existaient en 2012, contre seulement 30 en 2004). Les informations ne peuvent pas être consultées dans un seul et même portail d'informations interactif mais sont dispersées entre différentes sources. Toutes les entités engagées dans le développement des PME ont leurs propres sites web ou portails. De plus, il n'existe que peu d'éléments permettant d'évaluer la pertinence et l'adaptation des informations fournies aux entreprises.

Les services de soutien aux start-ups en Égypte n'ont pas connu d'amélioration particulière depuis l'évaluation de 2008. Les services existent mais ils ne touchent pas encore toutes les régions et ils ne sont pas suffisamment structurés et divers. En règle générale, les start-ups peuvent se tourner vers l'IMC ou le SFD pour obtenir des services de soutien. Le programme Plan de développement de l'entreprise établi par l'IMC, comprend un ensemble de services préalables à la création d'entreprise qui inclut une formation sur les procédures opérationnelles, le développement d'un système financier de base et la gestion d'une entreprise. Le gouvernement a lancé sept incubateurs, à la fois par le biais du SFD et en gestion conjointe avec d'autres partenaires, tels que l'Association égyptienne des incubateurs. La période d'incubation maximale est de cinq ans, pendant lesquels le SFD offre un espace et des installations de bureau à louer à un tarif préférentiel par rapport au marché. Le SFD réunit des statistiques sur le nombre de contrats d'incubateurs signés. En 2013, les sept incubateurs ont signé 19 contrats, représentant une valeur totale de plus de 16 millions EGP. Plusieurs autres incubateurs sont gérés par d'autres institutions publiques (le Conseil industriel pour la technologie et l'innovation), des investisseurs privés (Flat6labs) et des fondations (Misr El Kheir). Globalement, rien n'indique cependant, dans les informations collectées durant l'évaluation, la présence de mécanismes de suivi et d'évaluation qui permettraient de mesurer l'impact de ces établissements.

Marchés publics

Afin de permettre aux petites entreprises de postuler aux offres des marchés publics, la découpe des offres en lots est inscrite dans la loi depuis 2010 mais elle peut seulement avoir lieu pour les contrats de fourniture. De plus, la procédure est sujette à des dérogations strictes qui affaiblissent sa mise en œuvre pratique. La loi sur les marchés publics encourage spécifiquement à réserver 10 % des contrats publics aux PME, ce qui représente un taux plus faible que dans d'autres pays de la région. En ce qui concerne les éventuels retards de paiement des autorités publiques, la loi sur les appels d'offres n° 89 de 1998 impose des délais de paiement stricts et exige que les dépôts soient immédiatement rendus aux sociétés une fois le résultat de l'appel d'offres annoncé. Cela dit, aucune information n'était disponible concernant le degré de mise en œuvre de cette loi.

En ce qui concerne la participation des entreprises étrangères aux offres publiques, les entreprises nationales étaient privilégiées par rapport aux entreprises étrangères en concurrence pour les appels d'offres, limitant leur participation dans l'économie locale et les retombées que leur participation pourrait avoir. Légalement, les entreprises nationales ont la priorité si leur offre n'excède pas l'offre étrangère la plus basse de plus de 15 %.

Innovation

L’Égypte possède une variété d’institutions, programmes et fonds pour soutenir l’innovation, tels que le Programme de développement de la recherche et de l’innovation (RDI) ou encore le Fonds pour le développement scientifique et technologique (STDF). Les différentes initiatives ne sont pas encore suffisamment coordonnées, mais le gouvernement réexamine actuellement sa stratégie nationale sur l’innovation. Cette revue s’appuie sur la Stratégie de développement industriel lancée en 2005, dans le but de cibler les PME et d’accroître la coordination et la complémentarité entre les différentes institutions et ministères. En termes de soutien financier à l’innovation, il existe plusieurs dispositifs de financement public et privé, tels que l’IMC (public) et Flat6bas (privé), qui est un incubateur de start-ups. La participation du secteur privé est cependant considérée comme limitée et les objectifs et les cibles des mécanismes de financement n’ont pas été précisés dans les documents de politique publique.

Depuis 2008, l’Égypte a progressé en ce qui concerne les mesures de soutien à l’innovation. Le ministère de l’Industrie et du Commerce extérieur a établi un réseau de 13 centres de technologie et d’innovation – les ETIC – (11 ETIC sectoriels et 2 transversaux) fournissant un large éventail de services incluant, entre autres, une assistance technique et des mécanismes de financement et de *networking*. Il existe plusieurs incubateurs qui travaillent au service de projets innovants et orientés vers la technologie. Les exemples incluent le Fonds social de développement (SFD), qui gère six programmes d’incubation, et le Centre de l’innovation technologique et de l’entrepreneuriat (TIEC) qui en possède quatre autres. De plus, des clusters compétitifs ont été développés pour soutenir davantage l’innovation. Les initiatives incluent le Village intelligent qui accueille des clusters de TIC et le Système de développeur industriel établi par l’IDA, qui promeut le *networking* entre entreprises de différents secteurs industriels. Si, en Égypte, plusieurs programmes soutiennent l’innovation, certains défis doivent être encore relevés. Les liens avec les universités et les centres de recherche sont encore limités en termes d’envergure et de financement. L’IMC est l’un des rares organismes à avoir développé une base de données sur les services innovants, mais jusqu’à présent, cette base ne contient que des informations limitées.

L’Égypte possède toute une gamme de services de soutien financier. Le programme de recherche de l’IMC a alloué 39 millions EGP (4.2 millions d’euros) à 55 projets ; l’ONG Misr El Kheir a financé 13 entrepreneurs ayant des brevets dans le domaine de la science et de la technologie ; l’Agence de technologie de l’information et de développement industriel a développé de nouveaux projets d’accès au financement, tandis que le Fonds d’innovation UE-Égypte a mis en place deux mécanismes de financement pour les entreprises innovantes.

Economie verte

Comme indiqué dans l’évaluation, divers organismes font clairement des efforts pour intégrer la croissance verte au cadre national de la politique publique. L’Égypte a introduit la Stratégie nationale pour une production propre, qui vise principalement à encourager l’adoption et la mise en œuvre de méthodes de production propre dans l’industrie égyptienne. L’Égypte a aussi adopté un Plan national d’action environnementale 2002-17, qui présente des mesures spécifiques. Toutefois, selon l’évaluation, les stratégies nationales existantes manquent de plans d’action concrets traitant de l’éco-efficience et de l’éco-innovation en lien explicite avec le développement des PME.

Selon l’évaluation, quelques institutions en Égypte fournissent des informations sur les questions environnementales ou offrent une assistance technique et un service de

conseil aux PME. Les prestataires de services incluent le projet Industrie Secteur Privé Public (PPSI), le Centre national égyptien de production claire (ENCPC) et l'Office de conformité environnementale, qui offrent une expertise dans les domaines de la production propre, de l'efficacité énergétique, de l'éco-innovation et de la technologie verte. Certains de ces prestataires de services sont affiliés aux ministères, par exemple le ministère de l'Environnement et le ministère de l'Industrie et le Commerce extérieur. Toutefois, il n'y a pas de données concernant l'efficacité de ces services fournis aux PME.

En Egypte, il existe plusieurs institutions qui promeuvent l'utilisation de systèmes de management environnemental (SME) et de normes environnementales. Ce sont par exemple l'Agence égyptienne des affaires environnementales (EEAA), l'Organisation égyptienne pour la normalisation et le contrôle de la qualité (EOC), le Centre national égyptien pour une production propre (ENCPC), le Bureau de conformité environnementale (ECO) et l'IMC. Un autre système de soutien, « Atteindre la conformité avec la réglementation environnementale dans l'industrie » (ACI), est un élément du Programme du secteur environnemental (ESP) et son objectif est d'aider les industries à améliorer leur conformité avec la législation environnementale par le biais de l'adoption d'approches plus propres de la production (Commission européenne, 2012). Cependant, selon l'évaluation, ces programmes sont limités aux grandes entreprises et manquent d'instruments et mécanismes clairs conçus pour répondre aux besoins des PME.

Promotion des exportations

Comme cela a été décrit aux chapitres 7 et 10, les PME qui réussissent à pénétrer sur le marché des exportations ont tendance à connaître des taux de croissance de l'emploi supérieurs, à payer des salaires plus élevés et à être plus innovantes. En Egypte, le ministère de l'Industrie et du Commerce extérieur (MIFT) a mis en œuvre une stratégie de promotion des exportations pour 2010-13. De plus, l'Egypte travaille à la mise en œuvre d'une stratégie de promotion des exportations pour 2014-18, laquelle est en cours d'élaboration en coordination avec plusieurs acteurs privés et publics.

La stratégie 2014-18 inclura des éléments clés tels que le positionnement des exportations industrielles égyptiennes sur le marché global; une analyse détaillée de la performance des marchés et des produits; une évaluation du cadre institutionnel régissant les exportations; et la proposition d'une « voie future pour les exportations égyptiennes », y compris l'identification des principaux marchés et produits, ainsi que le développement d'un nouveau cadre institutionnel pour les exportations égyptiennes. L'approbation et la mise en œuvre d'une telle stratégie seront cependant très probablement affectées par l'actuel processus de transition politique.

L'Egypte possède des services et des institutions qui promeuvent le commerce extérieur, y compris la fourniture d'informations sur les marchés étrangers, sur les réglementations et les procédures. Toutefois, le pays n'a pas de guichet unique (ni de guichet virtuel) fournissant toutes ces informations et d'autres services, tels que le traitement électronique des procédures douanières, sur une seule et même plateforme. Une initiative du MIFT visant à créer un tel guichet unique (« EgyTrader ») n'est pas encore opérationnelle.

Plusieurs documents et procédures liés au commerce extérieur ont aussi été informatisés. Par exemple, le website de l'Organisation générale des exportations et du contrôle des importations contient un lien permettant aux exportateurs de remplir en ligne les documents nécessaires. Cependant, selon l'évaluation, les procédures sur support papier sont encore fréquemment utilisées.

Coopération euro-méditerranéenne

L’Égypte possède un certain nombre d’initiatives intéressantes pour promouvoir les liens entre entreprises et les services de soutien aux entreprises euro-méditerranéennes, y compris plusieurs associations professionnelles regroupant des entreprises égyptiennes et des entreprises de l’UE. L’Égypte participe aussi au Réseau Entreprise Europe (EEN) et possède des centres de l’innovation et de transfert de technologies dont l’objectif est de promouvoir l’établissement de réseaux euro-méditerranéens de services de soutien aux entreprises. Elle participe à l’Initiative euro-méditerranéenne Entrepreneurs pour le changement, menée avec le soutien de l’UE, et échange savoir et bonnes pratiques sur les clusters, la gestion de l’innovation et les réseaux d’entreprises avec le Maroc, la Tunisie, le Liban et l’UE. Ces initiatives pourraient fournir les lignes directrices pour des pratiques similaires dans d’autres économies MED.

Pour aller de l’avant

A l’avenir, l’Égypte devrait remédier à la fragmentation de son cadre institutionnel, en définissant le rôle des différentes institutions et agences gouvernementales opérant dans le domaine de la politique des PME, en coordonnant ses instruments de soutien, et en développant des synergies entre les programmes. Il est important que les entreprises à fort potentiel de croissance soient soutenues, en termes de services, de fourniture d’informations (y compris des données pertinentes) et d’accès au financement, tout au long de leur expansion. Il existe actuellement des lacunes dans les programmes de soutien, en raison du fait qu’il n’y a pas d’agence unique chargée du développement des PME. Au lieu de cela, l’aide aux entreprises est couverte par une variété d’organismes, ciblant chacun un segment spécifique de la population des entreprises et fixant ses propres critères d’éligibilité. Les entreprises doivent rechercher les informations et apprendre à naviguer entre les différents programmes gouvernementaux, ce qui exige des efforts considérables.

L’élaboration d’une nouvelle stratégie de développement des PME, actuellement en cours sous la coordination du SFD, devrait fournir l’occasion de développer une vision commune inspirant les actions des différentes institutions, de revoir le cadre institutionnel actuel et de mieux définir les mandats politiques, de fixer une définition commune des PME, d’établir des mécanismes de coordination, de développer des synergies entre les programmes, et d’introduire des outils de suivi et d’évaluation d’impact.

Une deuxième priorité devrait être la reprise des initiatives visant à améliorer l’environnement opérationnel. En particulier, il est essentiel que la masse des informations et des compétences développées dans la phase initiale du programme Errada ne soit pas perdue et que la réforme de la réglementation continue d’avancer.

Les efforts de l’Égypte pour améliorer le cadre de traitement de l’insolvabilité sont louables ; cependant, les résultats de *Doing Business* 2013 indiquent que des progrès sont encore possibles. L’Égypte pourrait donc revoir ses procédures et la mise en œuvre de la Loi sur le commerce afin d’accélérer les processus de faillite et de réduire ses coûts.

L’accès au financement bancaire pour les PME reste fortement contraint. Il est important que le gouvernement prenne des mesures pour renforcer les droits des créanciers et des prêts sécurisés. Cela ouvrira la voie à l’assouplissement des exigences de garantie, qui sont actuellement trop élevées, et incitera les banques à accroître leur exposition aux PME. L’Égypte pourrait également améliorer son cadre réglementaire régissant les institutions de micro-finance et étendre la couverture du secteur. En particulier, d’autres produits que les prêts pourraient être élaborés et offerts.

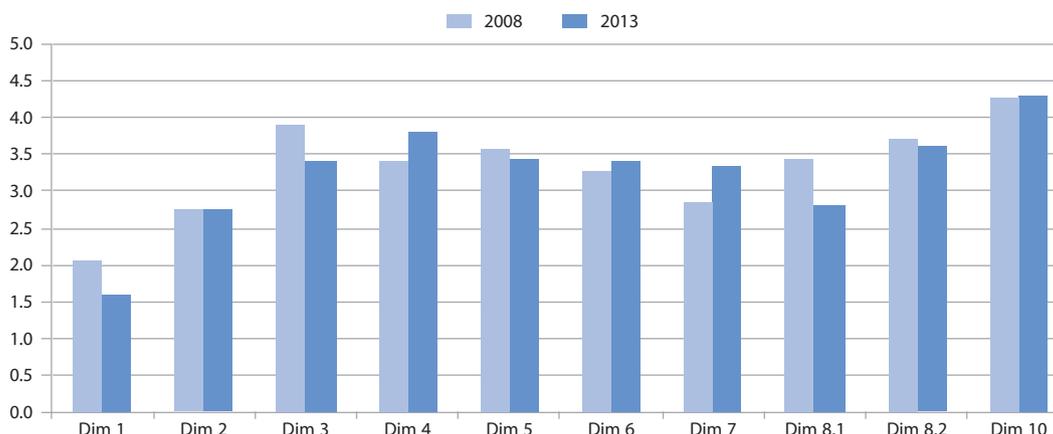
L'Égypte est active dans la promotion des services de développement des entreprises et de partenariats entre les entreprises euro-méditerranéennes. Mais il est possible de promouvoir le développement des clusters et réseaux au-delà des projets pilotes en cours.

En ce qui concerne l'apprentissage de l'entrepreneuriat et le développement des compétences, l'évaluation indique trois domaines de développement à venir : *a)* la promotion d'un dialogue multipartite visant à établir un cadre cohérent pour l'apprentissage entrepreneurial continu, dans lequel le ministère de l'Éducation nationale jouerait un rôle de premier plan, *b)* la mise en place et le renforcement des capacités d'un réseau de mentors professionnels pour femmes entrepreneurs et *c)* la mise en œuvre des propositions existantes pour la mise en place d'un cadre d'analyse des besoins de formation (SIMT : système d'information sur le marché du travail) et l'assurance qualité dans la formation.

L'Égypte devrait inclure des éléments relatifs aux entreprises et produits éco-efficaces et à l'éco-innovation dans ses stratégies nationales pour le développement des PME, par ex. dans la Stratégie nationale de production plus propre. De plus, une vaste gamme d'institutions, telles que les chambres de commerce, les collectivités locales et les ONG, pourrait offrir un soutien environnemental aux PME.

L'Égypte pourrait travailler à la mise en œuvre accélérée de sa nouvelle stratégie de promotion des exportations, ce qui pourrait l'aider à tirer le meilleur parti de ses accords commerciaux avec d'autres pays MED et autres. Il est toutefois très probable que ce point dépende des progrès de l'Égypte dans la transition politique en cours. L'Égypte pourrait également poursuivre ses efforts actuels pour faciliter l'accès à l'information sur les marchés étrangers et sur les procédures du commerce extérieur et pour mettre en place un guichet unique virtuel offrant un accès consolidé à ces informations. L'initiative EgyTrader (www.egytrader.gov.eg) pourrait être un pas dans cette direction, mais le site n'est pas encore opérationnel.

Figure 12.2. Égypte : scores des évaluations 2008 et 2013



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

DIM 1 : L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat, y compris l'entrepreneuriat des femmes; **DIM 2** : Des procédures de faillite efficaces et une « seconde chance » pour les entrepreneurs. **DIM 3** : Le cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques publiques en faveur des PME; **DIM 4** : L'environnement opérationnel de la création d'entreprise; **DIM 5.1 et 5.2** : Les services de soutien aux PME; **DIM 5.3** : Les marchés publics; **DIM 6** : L'accès des PME aux financements; **DIM 7** : Le soutien aux PME pour qu'elles bénéficient des réseaux et partenariats Euro-Med; **DIM 8** : Les compétences des entreprises et l'innovation; **DIM 9** : Les PME dans une économie verte; **DIM 10** : L'internationalisation des PME.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Notes

1. Selon le FMI, les pays importateurs de pétrole de la région MENA sont : Djibouti, l’Égypte, la Jordanie, le Liban, la Mauritanie, le Maroc, le Soudan, la République arabe syrienne et la Tunisie. Les pays arabes en transition sont (à l’exclusion de la Libye) : l’Égypte, la Jordanie, le Maroc, la Tunisie et le Yémen.
2. Telle que définie par la Banque mondiale.

Bibliographie

Arvai, Z., R. Rocha et Y. Saadani (2011), “A Review of Credit Guarantee Schemes in the Middle East and North Africa Region”, *Policy Research Working Paper 5612*, Banque mondiale, Washington, DC.

Commission européenne (2012), *2012 Survey on Sustainable Enterprise Development in the Mediterranean Partner Countries*, EIM Business & Policy Research/Oxford Research, Bruxelles.

Commission européenne, OCDE et ETF (2008), *Rapport sur la mise en œuvre de la Charte euro-méditerranéenne pour l’entreprise*, Office des Publications de l’UE, Luxembourg.

El-Said, H, M. Al-Said et Z. Chahir (2011), *Small and Medium Enterprises Landscape in Egypt : New Facts from a New Dataset*, <http://smeegypt.org/Documents/A%20paper%20on%20SMEs%20Landscape%20in%20Egypt.pdf>.

Farazi, S., Z. Arvai et R.R. Rocha (2011). *Financial access and stability : a road map for the Middle East and North Africa*, Banque mondiale, Washington, DC.

FMI (Fonds monétaire international) (2013), *Perspectives économiques régionales : Moyen Orient et Asie Centrale*, FMI, Washington, DC.

Forum économique mondial (2013), *Rapport 2013-2014 sur la compétitivité globale*, Forum économique mondial, Genève.

IFC (International Finance Corporation)-Banque mondiale (2013), *Doing Business 2014 – Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale, Washington, DC.

OCDE (Organisation de coopération et développement économiques) (à paraître), *Fostering Investment in Egypt*, OCDE, Paris.

Bases de données

Banque mondiale (2012), *Enquête sur l’entrepreneuriat*, Banque mondiale, Washington, DC.

Banque mondiale (2014), *Indicateurs du développement dans le monde*, World Data Bank, Washington, DC.

CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement) (2013), *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, UNCTADStat., Genève.

El-Said, H., M. Al-Said et C. Zaki (2012), « *Small and Medium Enterprises Landscape in Egypt : New Facts from a New Dataset* », Banque centrale d’Egypte, Institut bancaire égyptien, www.sme-egypt.org/Pages/smedb.aspx, consulté le 6 juin 2014.

FMI (2013), Base de données des perspectives de l’économie mondiale, octobre 2013, FMI.

Chapitre 13

Israël

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Aperçu économique

Israël est le seul pays à revenu élevé de la région MED, avec un PIB par habitant de 33 433 USD en 2012. Sa population représente seulement 4.4 % de la population totale de la région MED. Israël est considéré comme une économie industrialisée – ses principaux secteurs industriels incluent la manufacture, la technologie, l'agriculture, les produits chimiques et le transport. Relativement peu doté en ressources naturelles, Israël dépend, contrairement à certains de ses voisins, de ses importations de pétrole et de gaz. Israël est le seul pays membre de l'OCDE de la région MED.

L'économie d'Israël continue de croître à un rythme solide, après n'avoir été que marginalement touchée par la récession mondiale et l'incertitude politique accrue dans la région. Le PIB réel a augmenté de 3.4 % en 2012, en léger ralentissement par rapport au taux de 4.6 % atteint en 2011 (voir tableau 13.1). Le taux de chômage a atteint des niveaux historiquement bas, tandis que le taux de participation de la main d'œuvre n'a cessé d'augmenter pour atteindre 73 % en 2012 (OCDE, 2013c). Une partie de cette croissance est soutenue par des politiques budgétaires expansionnistes, avec des dépenses publiques supérieure aux revenus publics chaque année depuis 2009. En 2013, les emprunts nets devraient atteindre 5 % du PIB. Cependant, le gouvernement a adopté plusieurs mesures de restrictions budgétaires dans les budgets futurs, ce qui devrait aider à davantage maîtriser la dette publique qui est tombée de 95.6 % du PIB en 2003 à 70.4 % en 2013.

L'économie israélienne reste tributaire des exportations et continue donc de souffrir d'une demande extérieure atone. En 2012, l'excédent du compte courant a chuté pour atteindre le faible taux de 0.3 % du PIB, tandis que le déficit commercial s'est creusé à 3.6 % du PIB, selon les données de la Banque d'Israël. Le secteur des exportations dépend principalement de la demande des Etats-Unis et de l'Europe en produits de haute technologie. Le commerce interne à la région n'est pas un facteur important dans l'économie du pays. Des fondamentaux macroéconomiques solides et une base de production bien diversifiée permettent une croissance robuste menée par le secteur privé et une richesse largement partagée entre les membres d'une classe moyenne forte. Néanmoins, l'incertitude politique en cours dans la

Tableau 13.1. Israël : principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13

Indicateur	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PIB (USD courant, milliards)	213.1	205.8	231.7	258.2	257.5	272.7
Taux de croissance du PIB (réel)	4.5	1.3	5.7	4.6	3.4	3.8
PIB par habitant (USD courant)	30 190	28 523	31 420	34 264	33 432	34 651
Solde de la balance courante (% du PIB)	1.44	3.9	3.1	1.3	0.3	2.3
Besoin ou capacité nette de financement des administrations publiques (% du PIB)	-3.7	-6.3	-4.6	-4.2	-4.9	-5.1
Nombre total de chômeurs (% de la population active)	7.7	9.4	8.3	7.1	6.9	6.8
Inflation, prix à la consommation (hausse annuelle moyenne, %)	4.6	3.3	2.7	3.5	1.7	1.6
Investissements directs étrangers, entrées nettes (USD courant, millions)	10 875	4 607	5 510	11 081	10 414	---
Dette publique brute (% du PIB)	72.9	75.3	71.5	69.7	68.2	70.4

Les données pour 2012 et 2013 sont des estimations.

Source : FMI (2013), base de donnée *World Economic Outlook* 2013, October, Washington, DC, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx et CNUCED (2013), base de donnée UNCTAD STAT, unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en.

région pourrait décourager l'investissement étranger, entravant ainsi le développement du secteur privé. Cela dit, les entrées d'IDE ont retrouvé leurs niveaux d'avant la crise financière mondiale de 2007-09 et s'élevaient à 10.4 milliards de dollars en 2012 (5.5 milliards de dollars en 2009).

Environnement des affaires

L'environnement macro-économique relativement fort d'Israël par rapport à d'autres économies de la région se reflète par une infrastructure solide et un cadre institutionnel sain qui soutiennent l'environnement des affaires. Un secteur financier bien développé et des niveaux élevés d'innovation constituent deux points forts spécifiques. Le cadre juridique moderne, fondé sur la *Common Law* britannique, applique efficacement les droits de propriété et des contrats. L'efficacité de la réglementation est relativement élevée et les marchés sont ouverts au commerce extérieur et aux investissements étrangers. Cependant, le secteur intérieur des services reste très réglementé et inefficace. Des dépenses publiques élevées et des taux d'imposition fiscale élevés constituent une contrainte supplémentaire, tendant à reléguer à l'arrière-plan l'activité du secteur privé.

Le climat général des affaires s'est légèrement détérioré depuis 2011, mais Israël prend néanmoins la tête de toutes les économies examinées dans le présent rapport en ce qui concerne l'environnement des affaires et la compétitivité. Israël se classe 35^e sur 189 économies dans l'indice sur la facilité de faire des affaires du rapport *Doing Business 2014* de l'IFC-Banque Mondiale, après avoir perdu deux places par rapport à l'indice 2013 (2013). La performance d'Israël est particulièrement bonne en matière de protection des investisseurs (6^e), commerce transfrontalier (10^e) et obtention d'un crédit (13^e). Mais le pays enregistre une mauvaise performance sur les critères de transfert de propriété (151^e), octroi de permis de construction (140^e), accès à l'électricité (103^e), exécution des contrats (93^e) et paiement des impôts (93^e). Démarrer une entreprise (35^e) est relativement facile en Israël. Le Forum économique mondial répertorie la bureaucratie gouvernementale inefficace, l'accès au financement et le règlement de l'impôt comme étant les trois problèmes les plus courants pour la conduite des affaires en Israël, selon les réponses données dans le Rapport sur la compétitivité mondiale 2013-14 (WEF, 2013). Dans l'ensemble, Israël se classe au 27^e rang sur 148 économies selon l'indice de compétitivité mondiale pour 2013-14, en baisse par rapport à 2011-12 où il était 22^e sur 142.

Aperçu du secteur des PME

Un degré élevé de diversification économique et un cadre réglementaire bien développé créent un environnement favorable pour les entrepreneurs en Israël. Entre 2004 et 2012, il y avait en moyenne 3.3 nouvelles sociétés à responsabilité limitée pour 1 000 habitants en âge de travailler, contre une moyenne de 4.8 dans les pays de l'OCDE (Banque mondiale, 2012). L'activité entrepreneuriale est élevée : selon une enquête de l'IFC, il y avait 30 micro-, petites et moyennes entreprises pour 1 000 habitants en 2008 en Israël, ce qui correspond au nombre moyen des PME pour les 132 pays couverts par l'enquête (IFC, 2011). 58 % des travailleurs dans le secteur de la manufacture et 67 % dans le secteur des services sont employés par des PME, une proportion similaire à celles des pays de l'OCDE qui s'élèvent respectivement à 60 % et 70 % (OCDE, 2013).

Israël participe au Tableau de bord de l'OCDE sur le financement des PME et des entrepreneurs 2014. Selon le Bureau central des statistiques d'Israël, il y avait un total de 501 676 PME en Israël en 2012, représentant 99 % du total des entreprises. Cette proportion

correspond à la moyenne de l'UE selon le profil SBA pour Israël en 2013, fourni par la Commission Européenne. Parmi les PME israéliennes, 86 % étaient des micro-entreprises, 11 % des petites entreprises et 3 % des entreprises de taille moyenne (OCDE, à paraître). Le crédit bancaire reste la principale source de financement pour les PME israéliennes, avec plus de 80 % du crédit aux PME fournis par les banques.

L'Agence des petites et moyennes entreprises, récemment mise en place au ministère de l'Economie, vise à soutenir les PME en gérant des centres locaux de développement des entreprises (BDC), en étant impliquée dans la législation concernant les PME et en coordonnant des projets public-privé.

Encadré 13.1. Définition des PME en Israël

Selon la décision du gouvernement n° 2190, les définitions sont les suivantes :

- Micro-entreprise : entreprise ou praticien employant jusqu'à 5 salariés et ayant un chiffre d'affaires de moins de 10 millions ILS par an (environ 2 millions d'euros).
- Petite entreprise : entreprise ou praticien employant jusqu'à 50 salariés et ayant un chiffre d'affaires de moins de 25 millions ILS par an (environ 5.2 millions d'euros).
- Moyenne entreprise : entreprise ou praticien employant jusqu'à 100 salariés et ayant un chiffre d'affaires de moins de 100 millions ILS par an (environ 20.8 millions d'euros).

L'Agence israélienne des petites et moyennes entreprises (SMBA) définit les PME comme suit (sur la base du Tableau de bord de l'OCDE sur les PME) :

- Micro-entreprise : jusqu'à 4 salariés et chiffre d'affaires annuel de moins d'1 million ILS (207 000 EUR).
- Petite entreprise : jusqu'à 20 salariés et chiffre d'affaires annuel de moins de 10 millions ILS (2 millions EUR).
- Moyenne entreprise : jusqu'à 100 salariés et chiffre d'affaires annuel de 100 millions ILS (20 millions EUR).

Résultats de l'évaluation

Les résultats de l'évaluation 2013 montrent qu'Israël a développé un cadre solide pour la politique des PME, globalement en ligne avec les principes du SBA. Au cours des cinq dernières années, le développement le plus important a été la création d'une nouvelle agence exécutive, la SMBA. L'agence, opérationnelle depuis 2010, a pris la place de la précédente Administration des petites entreprises et joue un rôle de plus en plus actif dans la promotion et l'application des politiques publiques en faveur des PME. La SMBA met l'accent sur les services de conseil et d'information et l'accès au financement pour les entrepreneurs, en particulier ceux résidant dans des régions relativement moins développées ou ceux qui appartiennent à des segments moins favorisés de la société. D'autres développements positifs comprennent l'élaboration d'une nouvelle stratégie de développement des PME et la rédaction d'une nouvelle loi, la Loi de soutien aux petites entreprises, qui confirmera le statut juridique de l'agence et définira l'engagement du gouvernement envers les PME.

Figure 13.1. Israël : scores de l'évaluation 2013

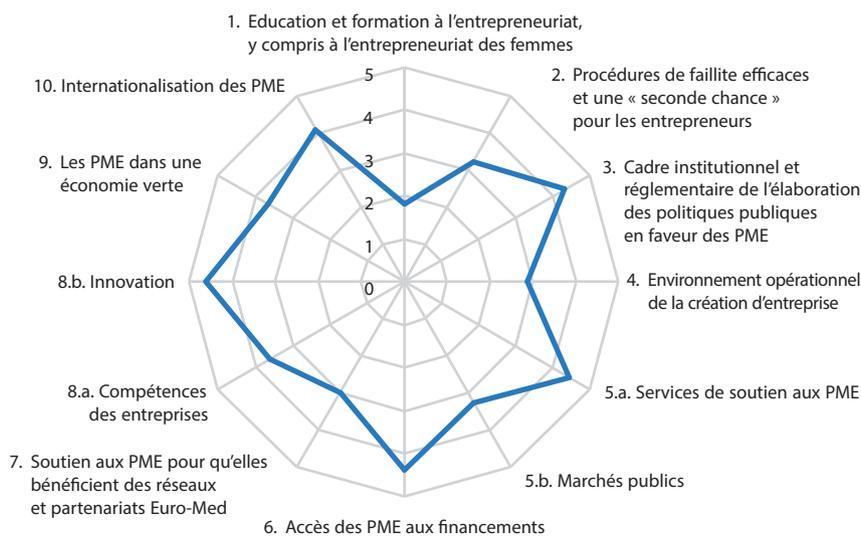


Figure 13.2 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

La performance d'Israël dans d'autres domaines de la politique publique est globalement restée inchangée. Le développement d'un cadre pour l'apprentissage continu reste très problématique, la situation s'étant en effet dégradée par rapport à 2008. La réforme de la réglementation et la simplification administrative restent aussi un point faible. L'immatriculation des sociétés est relativement coûteuse : dans la plupart des cas, les entrepreneurs doivent recourir aux services de cabinets d'avocats pour accomplir les formalités d'enregistrement. Les procédures de notification sont également lourdes et l'immatriculation en ligne n'est pas encore disponible. La charge administrative pour les PME reste importante, alors que la réforme réglementaire se poursuit à un rythme relativement lent, avec l'introduction progressive des études d'impact réglementaire.

Les sections suivantes présentent un aperçu des principaux résultats obtenus par Israël dans l'évaluation 2013. Les dimensions évaluées ont été regroupées en cinq grands domaines afférant à la politique en faveur des PME :

- Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME (dimension 3);
- Créer un environnement opérationnel favorable aux PME (dimensions 2 et 4);
- Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial (dimension 6);
- Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences (dimensions 1 et 8);
- Améliorer la compétitivité des PME (dimensions 5, 7, 8, 9 et 10).

Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME

Cadre institutionnel de la politique

Israël possède l'un des cadres institutionnels les plus avancés de la région. En 2010, Israël a remplacé l'Autorité des petites entreprises par une nouvelle Agence des petites et moyennes entreprises (SMBA), qui dépend du nouveau ministère de l'Économie. La SMBA met en œuvre les programmes de soutien aux PME, supervise et gère 25 centres locaux de développement des entreprises (BDC), participe à l'examen des législations clés sur les PME et coordonne les activités entre le gouvernement et le secteur privé.

Un nouveau plan stratégique pour le développement des PME, pouvant être consulté par le public, a été lancé par la SMBA en 2011, pour cartographier le secteur des PME, identifier les obstacles à leur développement, et pour intégrer et coordonner les différents instruments de soutien déjà en place. Une deuxième partie de ce plan stratégique a été définie en 2012 et est utilisée en interne par la SMBA pour examiner et surveiller ses activités. La SMBA fonctionne dans le respect de ces deux documents stratégiques avec un budget d'environ 120 millions ILS (24 millions EUR). Un nouveau projet de loi sur les PME a également été présenté par le gouvernement au Parlement et a été adopté en première lecture ; il est actuellement en discussion pour approbation finale. Le projet de loi dotera la SMBA de plus d'autorité en matière d'évaluation de l'impact de la réglementation, d'examen de la législation, de collecte des données et de fourniture d'informations et d'avis concernant leur activité aux ministères concernés.

Outre la SMBA, le Comité sur la conduite des affaires, le Comité sur l'octroi des licences d'exploitation, le Cabinet du Premier ministre, le ministère des Finances et le Bureau de l'expert scientifique participant à différents aspects de la politique des PME correspondant à leur domaine d'expertise.

Simplification législative et réforme réglementaire

L'environnement réglementaire est l'un des points faibles du cadre de la politique israélienne. Israël intensifie cependant ses efforts liés à la réforme de la réglementation, qui a été identifiée comme une priorité par le gouvernement actuel. Trois comités interministériels interviennent dans ce domaine, le premier se concentrant sur l'amélioration du climat général des affaires (Comité sur la conduite des affaires), le second travaillant spécifiquement sur le système d'octroi de licences d'exploitation, et un troisième, opérant sous la supervision de l'Unité chargée de la planification des politiques publiques au Cabinet du Premier ministre, dont l'objectif est d'améliorer le processus législatif du gouvernement et d'introduire les analyses d'impact de la réglementation pour l'évaluation de toute nouvelle législation ou réglementation. À l'heure actuelle, la SMBA est uniquement chargée d'examiner les nouvelles législations, sans mener d'analyse des coûts-bénéfices, et l'analyse de l'impact réglementaire est seulement dans sa phase initiale de conception.

Au cours des dernières années, les exigences pour l'octroi de licences d'exploitation ont été simplifiées pour un certain nombre d'activités et la valeur ajoutée du régime fiscal des PME a été améliorée. En novembre 2013, une nouvelle réforme des licences d'exploitation est entrée en vigueur, qui uniformise les conditions d'octroi et rend plus difficile l'insertion de conditions supplémentaires dans les licences par les organismes chargés de leur approbation. Ces deux améliorations donnent plus de garanties aux entreprises. De plus, l'autorité d'approbation sera confiée au niveau municipal et les exigences pour l'octroi de licences ont été réduites de 22 articles.

Consultations public-privé

L'évaluation 2013 montre qu'Israël a développé l'un des cadres les plus complets de la région pour les consultations public-privé. Ces consultations sont désormais courantes et sont menées régulièrement.

Outre les consultations fréquentes, mais essentiellement *ad hoc*, menées pour la préparation de nouvelles législations, la nouvelle SBMA a lancé la pratique de tenir des réunions mensuelles avec la communauté chargée de la politique en faveur des PME, par le biais d'un comité consultatif composé des principales agences représentant le secteur des entreprises. Des organisations, telles que LAHAV (l'Association des entreprises indépendantes), la Fédération des chambres israéliennes du commerce (FICC), l'Association des manufacturiers d'Israël et les partenaires du Réseau Entreprise Europe, sont partenaires de nombreux programmes de développement des PME. Toutefois, d'autres parties du gouvernement impliquées dans la législation sur les PME ont moins de chance de mener des consultations public-privé efficaces.

Au cours des cinq dernières années, plusieurs organisations du secteur privé ont amélioré leur capacité de plaider auprès des autorités publiques et ont présenté leurs propres propositions et recommandations de politique publique. Des organisations telles que l'Association des manufacturiers ou LAHAV produisent des revues approfondies des grandes mesures législatives et, dans certains cas, font des propositions spécifiques pour l'action publique.

La qualité des services aux entreprises fournis aux PME israéliennes par les organisations du secteur privé en Israël est très bonne. La plupart de ces organisations, y compris le réseau des Chambres de commerce, fournissent des services d'information et d'orientation, tandis qu'un certain nombre fournit même des services personnalisés.

Etablir un environnement opérationnel favorable à la création d'entreprises

Immatriculation des sociétés et procédure de création d'entreprise

Selon le rapport *Doing Business* 2014, Israël a introduit en 2014 des réformes pour faciliter la création d'entreprise en réduisant le délai nécessaire pour s'immatriculer auprès du Département de l'Impôt sur le revenu et de l'Institut national de l'assurance (Banque mondiale, 2013). D'autres réformes relatives aux procédures d'immatriculation sont actuellement envisagées. Le Comité sur la conduite des affaires est, entre autres, engagé dans le raccourcissement de certaines procédures bureaucratiques, dont l'immatriculation des sociétés.

Les entreprises ont deux numéros d'identification administrative pour leur contact avec l'administration publique : un numéro d'immatriculation et un numéro d'identification fiscale. Si le numéro d'identification obligatoire est fourni à la société en même temps que son certificat d'immatriculation, l'enregistrement auprès de l'administration fiscale est encore relativement complexe et long.

Les procédures d'immatriculation sont essentiellement réalisées par des avocats ayant accès direct par e-mail et par une carte à puce au registre de l'entreprise, mais il n'existe pas de réseau établi de guichets uniques pour l'enregistrement des sociétés. Les guichets uniques fonctionnent toutefois pour l'obtention d'une licence d'exploitation au niveau municipal. Les services d'immatriculation en ligne ne sont pas encore disponibles et seul un projet pilote comprenant l'enregistrement par e-mail a été lancé.

Services d'immatriculation en ligne

Il n'existe pas actuellement de système d'immatriculation en ligne. La seule manière d'enregistrer une société en ligne consiste à scanner les documents et à les envoyer par e-mail à l'administration compétente qui traite alors la demande, généralement dans la journée. Cela peut uniquement être fait par l'intermédiaire d'avocats grâce à une carte à puce spéciale, exigée pour l'immatriculation. Cette procédure n'est pas possible pour les entreprises étrangères.

Procédures de faillite et deuxième chance

En Israël, l'Ordonnance sur la faillite de 1980 et la Loi israélienne sur les entreprises de 1999 fournissent le cadre des procédures de faillite. Les procédures de redressement et de liquidation sont généralement transparentes et chaque citoyen peut lire les verdicts judiciaires sur le site web de gestion du tribunal concerné.

Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial

Israël affiche des niveaux de développement financier comparables aux autres pays de l'OCDE. L'évaluation de 2008 avait déjà reconnu que les institutions financières du pays étaient généralement conformes aux bonnes pratiques internationales. Cependant, le pays doit encore développer et promouvoir l'accès des entreprises non technologiques au financement par capital-investissement, ainsi qu'améliorer la couverture de ses institutions de microfinance et sa gamme de produits financiers.

Sources de financement externe pour les PME

Le crédit intérieur au secteur privé représente environ 90 % du PIB, ce qui indique que l'intermédiation financière est relativement profonde en Israël par rapport à d'autres économies MED, mais qu'elle est inférieure à la moyenne des pays à revenu élevé (150 % du PIB) (Banque mondiale, 2014). La part des prêts non performants est très faible (2.4 % du total des prêts bruts en 2012). Toutefois, la concurrence bancaire reste limitée avec plus de 85 % de tous les actifs détenus par les trois plus grandes banques commerciales. Le crédit bancaire a été le principal instrument de financement des PME en Israël en 2013, selon le Tableau de bord de l'OCDE, ce qui représente plus de 80 % des crédits aux PME (OCDE, à paraître). Cependant, plus de 95 % des crédits bancaires ont été accordés par cinq banques. Malgré la crise financière mondiale, il y a eu une augmentation totale de 10 % du crédit bancaire aux PME entre 2007 et 2012, en comparaison avec une hausse de 8 % des crédits aux grandes entreprises. Néanmoins, en 2012 seulement 41 % des crédits aux entreprises étaient centrés sur les PME, tandis que les grandes entreprises ont reçu le reste. Les PME paient aussi un taux d'intérêt plus élevé par rapport aux grandes entreprises, avec un écart allant de 1.9 % à 2.5 % entre 2010 et 2012. Toutefois, cet écart s'explique principalement par l'écart assez grand qui existe entre les petites et moyennes entreprises, tandis que l'écart entre les moyennes et les grandes entreprises est relativement faible. C'est donc le facteur de risque des petites entreprises qui explique pourquoi les petites entreprises ont plus de difficultés à lever des capitaux que les entreprises plus grandes.

Des dispositifs de garantie des crédits parrainés par le gouvernement sont en place. Ils sont gérés de manière indépendante selon des règles de gouvernance claires. Le principal programme est le Fonds des PME de garantie gouvernementale. Ce programme est géré par deux sociétés privées de conseil qui supervisent l'application des réglementations du fonds.

Elles sont aussi chargées de la coordination entre le ministère des Finances et le Fonds. D'autres programmes de garantie des crédits pour les PME fonctionnent selon d'autres conditions. Globalement, un large éventail de programmes de garantie est disponible.

Le secteur de la microfinance reste relativement petit. Le Fonds israélien de développement économique Koret (KIEDF), qui est une ONG israélienne, est la principale institution fournissant des microcrédits. Il est financé à 50% maximum par son propre fonds de dotation, tandis que le reste est financé par le gouvernement. Le fonds, entre autres activités, coopère avec une banque commerciale dans le cadre d'une initiative visant à aider les femmes à faibles revenus dans les régions en développement. Dans l'ensemble, les ONG fournissant des microcrédits ne sont pas réglementées par une loi spécifique, tandis que les activités de microfinance des banques commerciales sont réglementées par la loi bancaire standard. Les activités de crédit-bail sont régies par la loi fiscale générale, et pas par une loi de crédit-bail spécifique.

Avec ses nombreux fonds de capital-risque en place, Israël a réussi à développer un marché dynamique du capital-investissement. Le principal cadre réglementaire pour le capital-risque est un accord conclu entre les associations de capital-risque et les autorités fiscales sur les questions de fiscalité. Cependant, malgré l'existence d'environ 70 fonds de capital-risque, c'est le secteur de la haute technologie qui reçoit la majeure partie du financement par capital-investissement en Israël. En d'autres termes, les fonds de capital-risque ne constituent pas une option de financement importante pour les start-ups non technologiques.

Israël est un pionnier au niveau international en matière de réseaux de *business angels*. Selon le *Global Entrepreneurship Monitor 2012*, l'activité de *business angels* en Israël est l'une des plus avancées des pays développés. Les incitations fiscales pour les réseaux de *business angels* sont inscrites dans la loi depuis 2011. La loi offre des allègements fiscaux substantiels aux investisseurs providentiels dans les start-up israéliennes. Cependant, en Israël, les *business angels* se concentrent généralement sur les start-ups technologiques au détriment des autres secteurs qui ne bénéficient pas suffisamment de financement de ce type.

Cet intérêt porté aux PME technologiques est également vrai pour le marché de capitaux. Selon l'évaluation, dans la pratique, seules les entreprises de taille moyenne peuvent émettre des premiers appels à l'épargne publique en raison du critère minimum élevé. Toutefois, la Bourse de Tel Aviv (TASE) offre des conditions distinctes et plus flexibles pour la vente au public d'actions d'entreprises technologiques.

Environnement juridique et réglementaire

L'environnement juridique et réglementaire en Israël est conforme aux normes des meilleures pratiques internationales, selon l'évaluation réalisée en 2008. Le pays dispose d'un système de cadastre entièrement fonctionnel avec des bureaux établis dans les différentes régions du pays. L'information est facilement accessible et disponible en ligne. Il en va de même pour l'enregistrement des biens mobiliers. Le registre des nantissements, créé en 1994, fonctionne selon les règles des nantissements. L'information est disponible en ligne et l'accès est facile et peu coûteux.

Trois sources principales d'information sur le crédit sont disponibles en Israël : deux sont des bureaux de crédit privé et l'autre est la Banque centrale d'Israël. Ces institutions sont régies par la Loi sur les services de données sur les crédits (2002) et par le Règlement sur les services de données sur les crédits (2004). La couverture des bureaux de crédit privés

atteint 100 % des adultes, ce qui est bien supérieur à la moyenne de l'OCDE de 60 %. Le pays dispose d'une définition flexible des garanties et d'un registre central couvrant la plupart des prêts bancaires. Les droits des créanciers sont bien protégés en Israël, mais la loi ne permet pas aux parties de convenir d'un accord de garantie stipulant que le prêteur peut faire valoir ses sûretés à l'amiable au moment de la création de la sûreté (IFC-Banque mondiale, 2013).

Education financière

En Israël, le niveau d'éducation financière est supérieur au niveau des autres économies MED et les initiatives dans ce domaine en sont un stade plus avancé et suivent une stratégie nationale établie. Suite à une décision du gouvernement en 2011, intitulée « amélioration de l'éducation financière en Israël », un plan d'action a été fixé pour accroître l'éducation financière chez les citoyens. Selon une publication récente de l'OCDE, Israël en est désormais à un stade avancé de l'élaboration de sa propre stratégie nationale pour l'éducation financière (OCDE, 2013a).

Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences

Israël a accompli des réalisations exceptionnelles dans le développement d'une culture de l'entrepreneuriat et du potentiel entrepreneurial de ses habitants. Ce point est apparu dans l'évaluation de 2008 et il a été confirmé par les scores actuels d'Israël sur la majorité des indicateurs. Des ressources publiques et privées considérables ont été investies dans la R&D haute technologie, l'innovation, l'éducation et le développement d'une économie du savoir. Le gouvernement accorde la plus haute priorité dans sa politique publique au renforcement des liens entre le milieu universitaire et les entreprises, et plus particulièrement les entreprises ayant des ambitions sur les marchés internationaux. La performance du pays est bonne dans les différentes évaluations internationales réalisées, puisqu'Israël se classe à la deuxième place pour la concentration des entreprises de haute technologie et le nombre de start-ups par habitant. Israël possède la proportion de scientifiques dans sa population la plus élevée au monde – 135 pour 100 000 travailleurs – et est classé au huitième rang mondial par le Forum économique mondial en ce qui concerne la collaboration entre universités et entreprises dans le domaine de la recherche. Israël investit entre 4.5 et 4.8 % de son PIB dans la R&D, ce qui est le taux le plus élevé du monde. Il existe des écosystèmes régionaux de l'entrepreneuriat autour des grandes villes qui soutiennent la collaboration entre le monde universitaire, la communauté des entreprises et la société civile. Les champs d'excellence d'Israël sont les télécommunications, les technologies de l'information et de la communication, la microélectronique, la sécurité intérieure, l'aéronautique, les nanotechnologies, les sciences de la vie, l'agro-technologie, les technologies de l'eau et les énergies renouvelables.

Trois programmes d'universités israéliennes comptent parmi les 100 meilleurs programmes de master en entrepreneuriat du monde. Ces programmes sont proposés dans les universités suivantes : l'Université de Tel Aviv, l'Université hébraïque de Jérusalem et l'Université Ben Gourion de Negev.

Le ministère de l'Éducation, couvrant tous les niveaux de l'enseignement primaire au diplôme de fin d'études secondaires, met en œuvre des programmes d'entrepreneuriat *ad hoc* spécifiques pour exposer les élèves de bonne heure aux futures opportunités de carrière et encourager les orientations entrepreneuriales après l'obtention du diplôme. Il travaille en coopération avec des organisations d'employeurs et fournit des bourses scolaires pour des programmes d'entrepreneuriat pédagogiques originaux. A cet égard, le ministère travaille en étroite collaboration avec Ta'asiyeda, la branche éducative de l'Association

des manufacturiers d'Israël, pour encourager la coopération de l'industrie dans des projets visant le système scolaire, y compris des conférences, des visites d'usine, des concours et des cérémonies de remise de prix pour les élèves, ainsi que des formations pour les enseignants et les chefs d'établissement scolaire.

Le système éducatif d'Israël fournit une variété de cadres et gère de nombreux réseaux pour le développement du potentiel entrepreneurial, des activités hors programme scolaire et l'apprentissage non formel. Ces réseaux incluent le réseau Amal, le réseau ORT, le réseau MATI, le réseau des Centres de développement des petites entreprises (MAOF) agissant sous la supervision de l'Agence des petites et moyennes entreprises, et d'autres. Malgré le grand nombre de ces programmes d'entrepreneuriat, Israël n'a pas encore développé de vision globale du développement de l'entrepreneuriat du point de vue de l'apprentissage continu dans l'ensemble des parties du système éducatif et de formation. En conséquence, les scores d'Israël sur cette dimension ne se sont pas améliorés depuis l'évaluation de 2008. Cela s'explique essentiellement par l'accent mis par le gouvernement sur les secteurs hautement technologiques, au détriment des autres secteurs, et par la priorité accordée à la promotion de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur, en lien avec l'objectif du pays d'un développement économique innovant. En dehors de l'enseignement supérieur, les programmes de développement de l'entrepreneuriat sont *ad hoc* : il s'agit d'initiatives individuelles du gouvernement ou du niveau local, menées à divers moments du système éducatif. Cette situation se reflète dans les scores concernant l'enseignement secondaire qui ne se sont pas améliorés depuis la dernière évaluation. Si de nombreuses organisations possèdent leurs propres stratégies de développement de l'entrepreneuriat et leurs propres plans d'activation de l'entrepreneuriat, la politique nationale de l'éducation ne met pas l'accent sur l'entrepreneuriat comme compétence clé.

La politique de formation en entreprise est supervisée par le ministère de l'Economie et met l'accent sur les besoins des PME. Des bases de données en ligne et des sites web fournissant des informations sur les offres de formation proposées aux PME sont disponibles et facilement accessibles. La formation proposée au niveau local et organisée par différents prestataires est très populaire. Des organisations sectorielles clés et des associations professionnelles du secteur du commerce et de l'industrie contribuent au cadre d'assurance qualité de ces services de formation.

Malgré la variété et la grande disponibilité des cours de formation, ces derniers ne mettent pas nécessairement l'accent sur les besoins réels des entreprises. Il existe certes de nombreuses initiatives *ad hoc* d'analyse des besoins en formation menées à l'initiative des entreprises, mais il ne semble pas y avoir d'analyse des besoins en formation des PME à l'échelle nationale, ni de stratégie d'analyse des besoins en formation spécifiquement pour la formation en entreprise. L'allocation des fonds à la formation est essentiellement déterminée par les priorités politiques et elle ne repose pas sur la recherche de PME clientes, ce qui conduit à des doublons, ainsi qu'à une offre de formation excessive ou au contraire insuffisante.

Il existe de nombreux programmes de soutien à la croissance des entreprises et à l'accès aux marchés internationaux par les PME (par exemple NITSOS et 200X2)²⁶. La fourniture de formation pour la croissance des entreprises s'est améliorée depuis l'évaluation de 2008. Malgré des résultats remarquables concernant le soutien aux entreprises orientées vers l'exportation, il y a encore un manque de mesures systématiques et de fonds pour les entreprises non technologiques ou orientées vers le marché national. Pour une allocation plus efficace des ressources, l'analyse des besoins en formation et le suivi régulier devraient inclure toutes les catégories de PME.

Les femmes jouissent d'une position forte dans la société et de l'égalité des chances de devenir entrepreneurs. Cependant, comme l'a confirmé l'évaluation actuelle, et comme l'indique aussi le Rapport national rédigé par le *Global Entrepreneurship Monitor* (2012), peu de femmes considèrent une carrière dans les affaires comme une option viable et il n'existe pas de vision spécifique dans le pays pour encourager l'entrepreneuriat des femmes, malgré l'existence de mesures de soutien à des groupes spécifiques de femmes entrepreneurs.

Améliorer la compétitivité des PME

Information et services aux entreprises

Les PME israéliennes ont accès à un large éventail de services de soutien, financés à la fois par le public et par le privé. Comme l'évaluation de 2008 l'avait déjà constaté, la qualité des services est conforme aux normes professionnelles les plus élevées et ces services sont disponibles dans l'ensemble du pays. La SMBA gère 26 centres de développement des petites entreprises (centres MAOF), qui fournissent des conseils professionnels et une formation. La SMBA fournit en ligne sur son site web des informations sur les services aux entreprises qui sont disponibles.

Les informations économiques, législatives et réglementaires pertinentes pour les entreprises sont réunies, analysées et diffusées par plusieurs organisations, telles que la SMBA et ses antennes locales. Les informations sont fournies par le biais de portails, sites web, e-mails, bulletins, brochures, ainsi que directement dans le cadre d'ateliers, cours, séminaires, etc. Toutefois, cela n'est pas fait systématiquement et de manière coordonnée. Pour surmonter ce problème, la SMBA a établi en 2013 un portail en ligne pour résumer et organiser toutes les informations pertinentes²⁷.

Comme en 2008, une vaste gamme de services aux start-ups est proposée par la SMBA et par d'autres organisations, telles que l'Agence juive ou des fonds philanthropiques et privés, y compris des services tels que du conseil, de l'instruction et de l'enseignement, et une aide financière. Les start-ups peuvent aussi postuler à l'un des six incubateurs existants qui fournissent des conseils professionnels aux entreprises, une assistance financière, des opportunités de réseau et une promotion gratuite. Ces incubateurs fonctionnent désormais selon les normes internationales les plus élevées et sont associés à des programmes similaires dans la Silicon Valley. Suite à une décision du ministère de l'Économie en 2012, un plan est en cours d'élaboration pour créer des incubateurs spécialement destinés à développer également des start-up à faible intensité technologique.

Marchés publics

La loi israélienne sur les marchés publics permet de découper les offres publiques en plus petits lots, ce qui permet aux PME de candidater plus facilement sur des contrats publics. En pratique, cependant, cela est rare. Les informations sont centralisées au niveau national et sont disponibles en ligne et dans des journaux gratuits ou peu chers. De plus, Israël est actuellement en voie de mettre en place un portail de passation électronique des marchés publics (système MENORA) afin d'accroître le degré de pénétration de la passation électronique des marchés publics. Enfin, le pays est signataire de l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les marchés publics, qui est un accord multilatéral contraignant, garantissant l'ouverture par Israël de parties significatives de ses marchés publics aux entreprises étrangères.

Innovation

Israël possède la politique d'innovation la plus avancée de la région. Il possède une vaste gamme d'institutions, comités, fonds et programmes pour soutenir l'innovation. Le Bureau de l'expert scientifique (OCS) au sein du ministère de l'Economie est chargé de l'exécution de la politique d'innovation. En outre, le Conseil pour la recherche et le développement planifie la stratégie générale en matière de recherche et développement. Bien qu'il n'y ait actuellement en place aucun document stratégique officiel, un plan d'action est en cours d'élaboration par l'OCS. Les activités de l'OCS sont budgétées chaque année sur le budget annuel du gouvernement et de nombreux autres programmes sont financés par le secteur privé. En effet, le secteur privé est responsable d'environ 80 % des dépenses nationales pour l'innovation dans la recherche et le développement.

Israël possède un réseau étendu de mesures de soutien à l'innovation pour les PME. L'OCS coordonne ces programmes, qui incluent plusieurs centres de R&D et de technologie, 24 incubateurs (22 incubateurs technologiques, un incubateur industriel et un incubateur biotechnologique) et plusieurs parcs et clusters scientifiques (un cluster de biotechnologie à Jérusalem et Rehovot, un cluster informatique à Herzliyya et un cluster de TIC à Haïfa). Au sein du programme MAGNET, la collaboration entre entreprises et chercheurs est encouragée. Celle-ci inclut plusieurs initiatives telles que MAGNETON, NOFTAR et KAMIN, qui favorisent les transferts de technologie du milieu universitaire vers l'industrie grâce à une coopération mutuelle entre entreprises individuelles et groupes de recherche universitaires.

En Israël, la plupart des services de soutien aux entrepreneurs innovants prennent la forme de fonds de capital-risque, d'investisseurs providentiels et de subventions (voir la rubrique Accès au financement). Cependant, il existe aussi des fonds publics pleinement opérationnels de soutien aux activités de R&D ayant une orientation commerciale. Le fonds R&D finance entre 20 et 50 % des coûts totaux de R&D des projets approuvés. Grâce à un budget annuel de 1.5 milliard ILS (319 millions EUR), ce fonds soutient des centaines d'entreprises. Il y a un suivi des projets financés et réussis et les leçons tirées sont prises en considération et mises en application par le biais de Directives générales.

Economie verte

Israël est en train d'adopter une Stratégie nationale globale pour la croissance verte pour la période 2012-20, avec pour double objectif de créer des entreprises éco-efficaces, de l'éco-innovation et de nouvelles industries propres, et de promouvoir des mesures d'efficacité énergétique pour sauvegarder les ressources naturelles. Cependant, la stratégie ne fait pas spécifiquement référence aux PME et ne définit pas de cibles ou calendriers concrets.

Il existe plusieurs prestataires de services publics et privés en Israël qui conseillent les PME sur les questions environnementales. Ces prestataires incluent la SMBA, l'Association des manufacturiers et le ministère de l'Economie, qui donnent aux entrepreneurs et aux start-ups une boîte à outils de l'entrepreneuriat vert par le biais de cours sur le développement d'entreprises vertes (Commission européenne, 2012).

Les sociétés israéliennes sont relativement plus conscientes des systèmes de management environnemental (SME) et des normes environnementales que les entreprises du reste de la région. Plus de 630 institutions dont 80 % sont des sociétés industrielles ont reçu l'accréditation ISO 14000, ensemble de normes traitant des différents aspects du management environnemental. L'Institution israélienne de normalisation, placée sous l'égide du ministère

de l'Economie, est chargée du développement des normes et de l'accréditation, y compris des normes SME. Depuis 2010, le ministère de l'Economie a établi un mécanisme pour financer l'assistance technique de conformité avec les SME et les autres normes environnementales, ainsi que la réalisation d'un audit environnemental pour les PME (OCDE, 2011).

Promotion des exportations

Trois institutions israéliennes sont chargées de la promotion du commerce extérieur. L'Administration du commerce extérieur (FTA) du ministère de l'Economie examine, négocie et initie des accords commerciaux. La FTA représente aussi Israël auprès de l'Organisation mondiale du commerce et gère une équipe de représentants économiques et commerciaux dans le monde entier : Israël a en effet un réseau développé de 35 représentants et bureaux économiques et commerciaux dans 50 pays. Une autre institution clé est l'Institut israélien d'exportation et de coopération internationale (IEICI), organisation à but non lucratif gérée par le gouvernement et le secteur privé et promouvant l'exportation des produits et services israéliens, ainsi que les relations commerciales, la coopération et les alliances stratégiques avec des entreprises étrangères. L'IEICI fournit aussi des services aux milliers d'exportateurs israéliens. L'Association des manufacturiers d'Israël (par le biais de son département du commerce extérieur et des relations internationales) défend l'industrie locale en termes de politique du commerce extérieur, tout en promouvant la collaboration internationale et les principes du libre-échange.

Par le biais de leurs sites web, ces institutions fournissent aux PME des informations très riches sur le commerce et les marchés internationaux. De plus, l'IEICI agit comme guichet unique, et la FTA aide les sociétés à établir des partenariats/alliances et à déterminer leurs stratégies d'entrée sur le marché.

Bien qu'Israël ne dispose pas de stratégie formelle de promotion des exportations, son système de promotion des exportations est bien coordonné et rappelle l'importance du commerce extérieur dans l'économie du pays. L'évaluation gouvernementale fait référence aux projets qu'a l'Administration du commerce extérieur du ministère de l'Economie de monter un programme avec la SMBA et l'Institut israélien d'exportation et de coopération internationale. Israël possède aussi un réseau étendu d'accords de libre-échange, y compris avec les Etats-Unis, l'UE, le Canada et le Mexique. Dans la région MED, Israël a signé des protocoles Zones industrielles qualifiantes (QIZ) avec la Jordanie et l'Egypte.

Selon l'évaluation, le Département des politiques et des accords internationaux au sein de l'Administration du Commerce extérieur est chargé de diffuser les informations sur les réglementations et les procédures du commerce extérieur, tandis que l'Administration du Commerce extérieur vérifie régulièrement la qualité de ses services auprès des exportateurs et des entreprises.

Coopération euro-méditerranéenne

Israël possède un programme, la Direction de la R&D israélo-européenne (ISERD), pour promouvoir les co-entreprises israélo-européennes dans le cadre du Programme-cadre R&D de l'UE pour la Recherche et le développement technologique (FP7). Israël compte aussi sur MATIMOP, l'agence nationale pour la coopération industrielle en R&D. MATIMOP finance les entreprises israéliennes participant aux programmes de collaboration internationale en matière de R&D et les aide à trouver des partenaires étrangers avec qui collaborer (par ex. pour développer un produit, une application ou une technologie). Il aide aussi les entreprises étrangères à trouver des partenaires israéliens adaptés à leurs projets.

Pour aller de l'avant

A l'avenir, une priorité clé devrait être l'accélération du processus de réforme réglementaire, à commencer par les domaines caractérisés par la charge administrative la plus lourde, tels que l'enregistrement des propriétés, la question des permis de construire et le paiement des impôts. La procédure d'immatriculation des sociétés et de notification pourrait aussi être encore améliorée grâce à la mise en place d'un système d'immatriculation en ligne et l'extension du réseau des guichets uniques.

Dans le domaine de l'accès au financement, dans lequel la performance d'Israël est généralement bonne, il faudrait faciliter l'accès des entreprises non technologiques au capital-investissement. Si le financement par capital-investissement est bien développé pour les entreprises orientées vers la technologie, seuls de rares fonds et quelques mécanismes offrent un accès à ce type de financement aux autres entreprises, une situation ayant pour effet de rendre les sociétés plus dépendantes du financement bancaire et de les forcer à accroître leur ratio dette-fonds propres.

L'identification des bonnes pratiques doit être clairement mise en relation avec la politique nationale mentionnée ci-dessus et pourrait stimuler le développement de décisions politiques plus globales et plus durables. Un mécanisme national de suivi devrait être introduit dans le cadre de la stratégie d'apprentissage continu de l'entrepreneuriat, couvrant tous les niveaux de l'enseignement et de l'apprentissage non formel.

Bien que la politique d'innovation d'Israël soit déjà bien avancée, ce pays doit faire des efforts pour garantir son exhaustivité, en permettant un accès égal aux ressources et aux systèmes de développement de l'entrepreneuriat, par tous les groupes de la population et tous les secteurs de l'économie, y compris les entreprises orientées vers le marché intérieur et les entreprises hors secteur de la haute technologie.

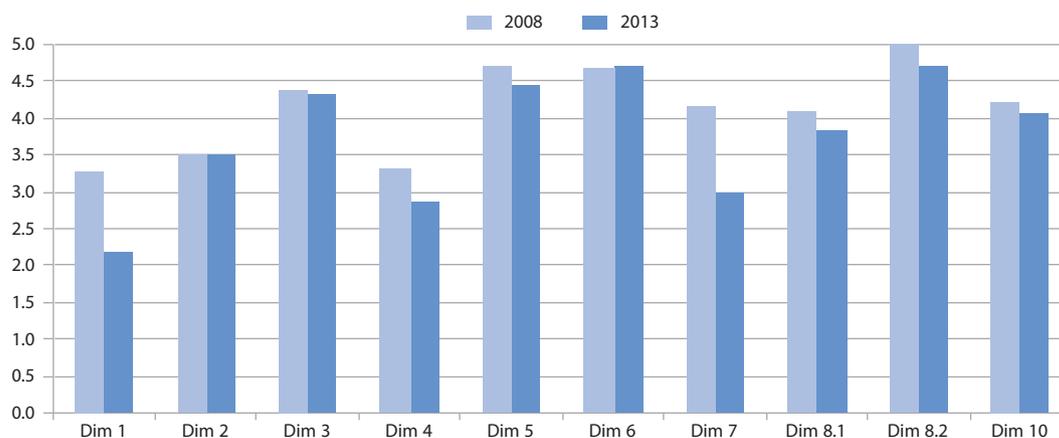
Israël a mis en place des initiatives pertinentes pour promouvoir la coopération internationale des entreprises grâce à des partenariats. Toutefois, ces initiatives demeurent limitées à la R&D et aux activités innovantes. Ces dispositifs existants, ou de nouveaux, pourraient donc être étendus à d'autres activités, telles que la mise à niveau de qualité, la surveillance des marchés internationaux et le respect des normes internationales.

Etablir un cadre pour l'analyse systématique des besoins en formation est l'une des recommandations spécifiques de cette évaluation pour qu'Israël développe l'apprentissage de l'entrepreneuriat. La collecte de statistiques intersectorielles et ventilées par sexe ciblant spécifiquement la formation et le soutien aux start-ups et aux entreprises de croissance est essentielle pour le suivi de l'efficacité de l'utilisation des fonds publics alloués à la formation des entrepreneurs. Cela doit explicitement exclure les entreprises actives dans des domaines autres que les hautes technologies. L'entrepreneuriat des femmes requiert un axe politique spécial.

En ce qui concerne la promotion d'une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences, il est nécessaire de consolider les efforts individuels des différentes instances gouvernementales et des acteurs nationaux pour établir un partenariat national pour les politiques publiques et une stratégie de promotion de l'entrepreneuriat comme compétence clé du point de vue de l'apprentissage continu. Cette stratégie doit être incluse dans les politiques nationales sur l'entreprise, l'éducation, l'emploi, la recherche et le développement et les politiques régionales et/ou locales de développement. Elle doit mettre l'accent sur les compétences clés pour l'entrepreneuriat et s'accompagner d'un plan d'action couvrant la formation des enseignants, l'analyse des besoins de formation, l'orientation professionnelle, et l'apprentissage non formel de l'entrepreneuriat, ainsi que de clauses sur le développement

durable des entreprises et l'entrepreneuriat des femmes. Les partenariats existants entre le gouvernement, les universités et d'autres acteurs doivent promouvoir l'approche trans-campus de l'apprentissage entrepreneurial dans l'enseignement supérieur, au-delà des seules facultés technologiques ou faisant un usage intensif des hautes technologies, et ils doivent être développés pour inclure les questions de l'apprentissage continu de l'entrepreneuriat.

Figure 13.2. Israël : résultats des évaluations 2008 et 2013



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

DIM 1 : L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat, y compris l'entrepreneuriat des femmes; **DIM 2** : Des procédures de faillite efficaces et une « seconde chance » pour les entrepreneurs. **DIM 3** : Le cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques publiques en faveur des PME; **DIM 4** : L'environnement opérationnel de la création d'entreprise; **DIM 5.1 et 5.2** : Les services de soutien aux PME; **DIM 5.3** : Les marchés publics; **DIM 6** : L'accès des PME aux financements; **DIM 7** : Le soutien aux PME pour qu'elles bénéficient des réseaux et partenariats Euro-Med; **DIM 8** : Les compétences des entreprises et l'innovation; **DIM 9** : Les PME dans une économie verte; **DIM 10** : L'internationalisation des PME.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Notes

1. NITSOS est le programme d'innovation industrielle du ministère de l'Economie qui stimule l'innovation et la créativité dans les PME non liées à la haute technologie : www.moital.gov.il/; 200X2 est le programme du ministère de l'Economie qui vise à aider les entreprises de régions périphériques d'Israël à doubler leurs exportations.
2. http://sba.economy.gov.il/programs/funds/pages/yeutz_asakim.aspx.

Bibliographie

Commission européenne (2012), *2012 Survey on Sustainable Enterprise Development in the Mediterranean Partner Countries*, EIM Business & Policy Research / Oxford Research, Bruxelles.

Commission européenne, OCDE et ETF (2008), *Rapport sur la mise en oeuvre de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise*, Office des Publications de l'UE, Luxembourg.

Forum économique mondial (2013), *Rapport 2013-2014 sur la compétitive globale*, Forum économique mondial, Genève.

Global Entrepreneurship Monitor (2012), *National Entrepreneurship Report, Israel*; disponible sur : www.gemconsortium.org/docs/download/2802.

IFC (International Finance Corporation)-Banque mondiale (2013), *Doing Business 2014 – Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale, Washington, DC.

OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) (à paraître), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2014 : An OCDE Scoreboard* (rapport préliminaire), OCDE, Paris.

OCDE (2013a), *Advancing Strategies for Financial Education – A joint publication by Russia's G20 Presidency and the OCDE*, OCDE, Paris.

OCDE (2013b), *Panorama de l'entrepreneuriat 2013*, OCDE, Paris.

OCDE (2013c), *OCDE Economic Survey : Israel 2013*, OCDE, Paris.

OCDE (2011), *OCDE Environmental Performance Review – Israel 2011*, OCDE, Paris.

Bases de données

Banque mondiale (2012), *Enquête sur l'entrepreneuriat*, Banque mondiale, Washington, DC.

Banque mondiale (2014), *Indicateurs de développement de la Banque mondiale*, World Data Bank., Washington, DC.

CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement) (2013), *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, UNCTADStat, Genève.

FMI (Fonds monétaire international) (2013), *Base de données des perspectives économiques mondiales*, octobre 2013, FMI, Washington, DC.

IFC (2011), *MSME Country Indicator database*, IFC, Washington, DC.

Chapitre 14

Jordanie

Aperçu économique

Deuxième plus petite économie de la région MED, la Jordanie a un PIB par habitant de 4 879 USD, ce qui la place parmi les pays à revenu moyen-supérieur, selon la classification de la Banque mondiale pour ce groupe de revenu (les autres pays MED dans cette classification sont l'Algérie, le Liban et la Tunisie).

La Jordanie ne possède pas d'importantes ressources en hydrocarbures et elle repose donc fortement sur les importations de pétrole et de gaz. La pénurie d'eau est un obstacle majeur au développement socio-économique de ce pays. C'est l'une des raisons pour lesquelles seulement 10 % des terres sont arables, et c'est ce qui explique le rôle modeste du secteur agricole (4.5 % du PIB). L'économie jordanienne reste plus diversifiée que celle d'autres pays dans la région – elle est dominée par les services (65 % du PIB) et l'industrie (30 % du PIB), les produits pharmaceutiques, les phosphates, la potasse, l'habillement, les engrais et les légumes étant les principales exportations (Hausmann et al., 2011). La Jordanie a conclu plusieurs accords de libre-échange bilatéraux et multilatéraux et est membre de la Grande zone arabe de libre-échange, du Partenariat euro-méditerranéen et de l'Accord d'Agadir.

Comme d'autres pays de la région, l'économie jordanienne a été vulnérable aux chocs externes répétés tels que la crise économique mondiale et l'instabilité régionale. Cela s'est traduit par une forte diminution de la croissance du PIB de 5.4 % en 2009 à 2.3 % en 2010 (voir tableau 14.1) et par une baisse de la part des exportations dans le PIB de 57 % en 2008 à 46 % en 2012, causée par la faiblesse de la demande extérieure. Dans le même temps, la hausse rapide des importations, en particulier de carburant coûteux pour remplacer l'approvisionnement en gaz depuis l'Égypte qui était perturbé, a creusé le déficit du compte courant jusqu'à atteindre 18 % du PIB en 2012 (contre 12 % en 2011).

Les envois de fonds des Jordaniens à l'étranger ont stagné et les flux d'investissements étrangers directs de 1.4 milliard USD en 2012 restent nettement inférieurs à ceux des années précédentes (2.8 milliards USD en moyenne entre 2006 et 2009). La Jordanie est également fortement affectée par les retombées de la guerre dans la République arabe syrienne, avec un

Tableau 14.1. **Jordanie : principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13**

Indicateur	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PIB (USD courant, milliards)	22.0	23.8	26.5	28.9	31.2	34.1
Taux de croissance du PIB (réel)	7.2	5.5	2.3	2.6	2.8	3.3
PIB par habitant (USD courant)	3 757	3 986	4 326	4 618	4 878	5 207
Solde de la balance courante (% du PIB)	-9.3	-3.3	-5.3	-12.0	-18.1	-9.9
Besoin ou capacité nette de financement des administrations publiques (% du PIB)	-9.7	-8.3	-7.7	-6.1	-8.9	-10.4
Nombre total de chômeurs (% de la population active)	12.6	12.9	12.5	12.9	12.2	12.2
Inflation, prix à la consommation (hausse annuelle moyenne, %)	13.9	-0.7	5.0	4.4	4.8	5.9
Investissements directs étrangers, entrées nettes (USD courant, millions)	2.83	2.41	1.65	1.47	1.40	s.o.
Dette publique brute (% du PIB)	60.2	64.7	67.1	70.7	79.6	83.9

Les données pour 2012 et 2013 sont des estimations.

Source : FMI (2013), base de donnée *World Economic Outlook* 2013, October, Washington, DC, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx et CNUCED (2013), base de donnée UNCTAD STAT, unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en.

afflux de réfugiés syriens en ajoutant une pression sur les marchés du travail et du logement jordaniens. Cependant, l'augmentation de la consommation alimentée par les réfugiés contribue également à la reprise de l'économie – la croissance du PIB devrait atteindre 3.25 % en 2013 (FMI, 2013). Bien que ce taux dépasse la moyenne des pays importateurs de pétrole de la région MENA (projetée à 2.8 %), il est encore faible par rapport à une moyenne annuelle de 7 % entre 2000 et 2008 et pourrait ne pas être suffisant pour créer des emplois (le chômage a atteint 12.2 % en 2013)²⁸.

Pour atténuer l'impact négatif de ces chocs externes, le gouvernement jordanien a choisi d'augmenter les dépenses budgétaires en 2012. Les subventions aux carburants, en particulier, ont pesé lourd sur le déficit budgétaire. L'emprunt net a atteint 9 % du PIB en 2012 (contre 6.1 % en 2011). Ces derniers mois, le gouvernement a pris d'importantes mesures d'assainissement budgétaire, en particulier en remplaçant les subventions aux carburants par un système de transferts monétaires. Les réserves officielles ont été partiellement reconstituées à 11.7 milliards de dollars à la fin juillet 2013, après avoir atteint le niveau bas record de 8.8 milliards USD à la fin décembre 2012, et le déficit du compte courant devrait se réduire à 9.9 % du PIB en 2013, contre 18.1 % en 2012. L'inflation est restée modérée à 4.8 % en 2012, malgré une certaine pression résiduelle dans les secteurs de l'alimentation et du logement, mais il semblerait qu'elle soit remontée à 5.9 % en 2013. Les défis restants sont la poursuite de la lutte contre un chômage qui reste élevé, l'assainissement des finances publiques, le contrôle du déficit budgétaire et la stimulation de l'investissement privé afin de libérer le potentiel du secteur privé pour une croissance inclusive et durable.

Environnement des affaires

L'environnement des affaires jordanien bénéficie d'une infrastructure bien développée, d'un cadre institutionnel et réglementaire solide et d'une économie relativement ouverte. Cela a conduit à une forte augmentation des entrées d'IDE à la fin des années 1990. Engagée à renforcer la libéralisation des investissements dans son pays, à renforcer son intégration dans l'économie mondiale et à promouvoir un comportement responsable de ses entreprises, la Jordanie a adhéré en novembre 2013 à la Déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales (OCDE, 2013). Cependant, outre les vulnérabilités macroéconomiques décrites ci-dessus, le développement du secteur privé en Jordanie est affaibli par un marché du travail rigide, une faible productivité, de faibles niveaux d'innovation et de R&D, et un secteur financier sous-développé.

La Jordanie se classe 119^e sur 189 pays dans l'indice sur la facilité de la conduite des affaires *Doing Business* 2014 de l'IFC-Banque Mondiale, maintenant ainsi sa position dans l'indice 2013. Le paiement des impôts est relativement facile en Jordanie (35^e rang), avec notamment un taux d'imposition totale des sociétés de 28.9 %, soit nettement inférieur à la moyenne de la région MENA et des pays de l'OCDE (32.3 % et 41.3 % respectivement). L'accès à l'électricité (46^e) et le commerce transfrontalier (57^e) sont d'autres atouts de l'environnement d'affaires jordanien. Obtenir un crédit (170^e), cependant, représente une charge importante, en raison de l'absence de droits juridiques, des difficultés à obtenir des informations sur les crédits, et de la faible couverture du registre. La protection des investisseurs (170^e) et l'exécution des contrats (133^e) sont également des points faibles : la capacité des actionnaires à poursuivre en justice les dirigeants et administrateurs est évaluée comme particulièrement limitée pour les entrepreneurs en Jordanie et l'exécution des contrats est un processus long et coûteux.

Classée 68^e sur 148 pays, la Jordanie a perdu quatre places dans l'Indice sur la compétitivité mondiale 2013-14 du Forum économique mondial par rapport à l'année précédente, une baisse qui reflète principalement les contraintes macro-économiques auxquelles le pays est confronté en raison de la crise économique et de l'instabilité régionale. Selon l'évaluation, « des réglementations du marché du travail restrictives, les taux d'imposition et l'accès au financement sont les facteurs les plus problématiques pour faire des affaires en Jordanie (Forum économique mondial, 2014). Pourtant, la Jordanie est considérée comme l'économie la plus libre de toutes les économies MED analysées dans ce rapport, comme l'indique son classement à la 39^e place sur 178 pays dans l'Indice sur la liberté économique 2014 de la Heritage Foundation.

Aperçu du secteur des PME

Bien qu'il reste d'importantes restrictions à l'activité entrepreneuriale, l'environnement réglementaire bien développé et l'économie relativement ouverte du pays soutiennent une communauté d'entrepreneurs en pleine expansion. De 2004 à 2009, la moyenne annuelle du nombre de sociétés à responsabilité limitée établies pour 1 000 habitants en âge de travailler était de 0.59 société contre un taux moyen de 0.77 dans les pays du Moyen-Orient et Afrique du Nord pour lesquels des données sont disponibles (Banque mondiale, 2014). En 2012, le taux de densité des démarrages d'entreprises en Jordanie a atteint 0.98. Selon une enquête de l'IFC, les PME employaient 31 % de l'effectif total en 2007, soit légèrement moins que la moyenne de 34 % dans les pays à revenu intermédiaire, tranche supérieure (IFC, 2011)²⁹. Alors que les micro-entreprises étaient principalement actives dans le secteur du commerce (63.6 %) et moins dans les services (19.1 %), les autres types de PME étaient mieux réparties entre les services (40.5 %), le commerce (27.2 %) et la manufacture (25.6 %).

Sur le total des 156 728 établissements du secteur privé déclarés par le Recensement des établissements 2011 effectué par le Département jordanien des statistiques, 92 % employaient entre 1 et 4 salariés, tandis que 7 autres pour cent employaient 5-19 personnes. En outre, 94 % des entreprises ont un capital social de plus de 20 000 JOD (dinars jordaniens, soit 21 706 EUR). L'Enquête sur l'emploi 2011 (Département jordanien des statistiques, 2014a), montre que les entreprises de moins de 100 salariés représentent 64 % de l'emploi du secteur privé, et que les entreprises de 4 salariés ou moins en représentent à elles seules 35 %. Ces micro-entreprises opèrent essentiellement dans le secteur du commerce de détail (hors véhicules), où elles représentent 98 % des entreprises.

Selon le Recensement des établissements 2011 (Département jordanien des statistiques, 2014b), Les PME sont fortement orientées vers le commerce intérieur (elles ne représentaient ainsi que 2.4 % du total des exportations du pays en 2011). Les PME ont contribué à 30 % du PIB en 2009, mais le Programme de l'exécutif pour le développement 2011-13 du ministère de la Planification et de la Coopération internationale a fixé pour objectif d'accroître cette part à 40 % d'ici 2013. Cela dit, la densité d'environ 25.6 PME pour 1 000 habitants de la Jordanie reste inférieure à la moyenne globale de 31 PME pour 1 000 habitants (IFC, 2011).

Enfin, l'écart entre les sexes en matière d'emploi est le plus grand dans les petites entreprises jordaniennes. Seulement 10 % des salariés dans les micro-entreprises (1-4 salariés) étaient des femmes, selon le Rapport sur le développement humain Jordanie 2011, comparativement à 26.5 % des salariés dans les grandes entreprises (de plus de 99 salariés) (MOPIC-PNUD, 2011).

Encadré 14.1. Définition des PME en Jordanie

La Lettre officielle du ministère de l'Industrie et du Commerce au Premier ministre datée du 12/1/2005 réf. n° 23/1/7/23002 définit les PME comme suit :

- Micro-entreprise : 1-9 salariés ou un capital social de moins de 30 000 JOD.
- Petite entreprise : 10-49 salariés et un capital social d'au moins 30 000 JOD.
- Moyenne entreprise : 50-249 salariés et un capital social d'au moins 30 000 JOD.

Toutes les agences gouvernementales n'utilisent pas cette définition. Les données fournies dans le Recensement des établissements en 2011 par le Département des statistiques classe les établissements en fonction de leur nombre de salariés dans les catégories suivantes : (1-4 salariés), (5-19), (20-49), (50-99), (100-249) et >250.

Résultats de l'évaluation

Les résultats de l'évaluation 2013 montrent que la performance globale de la Jordanie en matière de politique publique en faveur des PME est restée largement inchangée depuis 2008 (figure 14.1). Des progrès graduels ont certes été enregistrés dans les scores obtenus sur un nombre limité d'indicateurs, mais il reste encore une marge pour mener des réformes plus approfondies. Par exemple, la Jordanie devrait envisager d'expédier l'approbation, la mise en application et le suivi de sa nouvelle loi sur la faillite, dans la mesure où la loi actuelle n'est pas conforme aux normes internationales.

En ce qui concerne le cadre institutionnel, l'avancée la plus importante a été l'élaboration d'une nouvelle Stratégie nationale sur l'entrepreneuriat et la croissance des PME 2014-18, qui fixe un nouvel ensemble d'objectifs à moyen terme, regroupant les entreprises par taille, fournissant un plan d'action personnalisé qui reflète les besoins de chaque catégorie, et mettant clairement l'accent sur la croissance des entreprises. Cette stratégie, qui était toujours en attente d'approbation finale par le gouvernement au premier trimestre 2014, vise à faciliter la coordination des politiques en assignant un rôle majeur à l'Association jordanienne de développement des entreprises (JEDCO) en termes de défense, coordination et mise en œuvre des politiques publiques.

D'autres avancées ont été l'introduction du numéro d'identification unique pour les sociétés, l'approbation d'une loi réglementant la création d'un bureau de crédit privé (après une longue procédure de rédaction de la loi) et des améliorations de l'échange des bonnes pratiques sur l'apprentissage de l'entrepreneuriat. Toutefois, malgré l'existence de plusieurs initiatives en faveur des PME en Jordanie, les informations sur leur mise en application et leur efficacité restent rares.

Les sections suivantes présentent les principaux résultats obtenus par la Jordanie dans l'évaluation Charte Euro-MED/SBA 2013. Les dimensions évaluées ont été regroupées en cinq grands domaines afférant à la politique en faveur des PME :

- Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME (dimension 3);
- Créer un environnement opérationnel favorable aux PME (dimensions 2 et 4);

- Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial (dimension 6) ;
- Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences (dimensions 1 et 8) ;
- Améliorer la compétitivité des PME (dimensions 5, 7, 8, 9 et 10).

Figure 14.1. Jordanie : scores de l'évaluation 2013

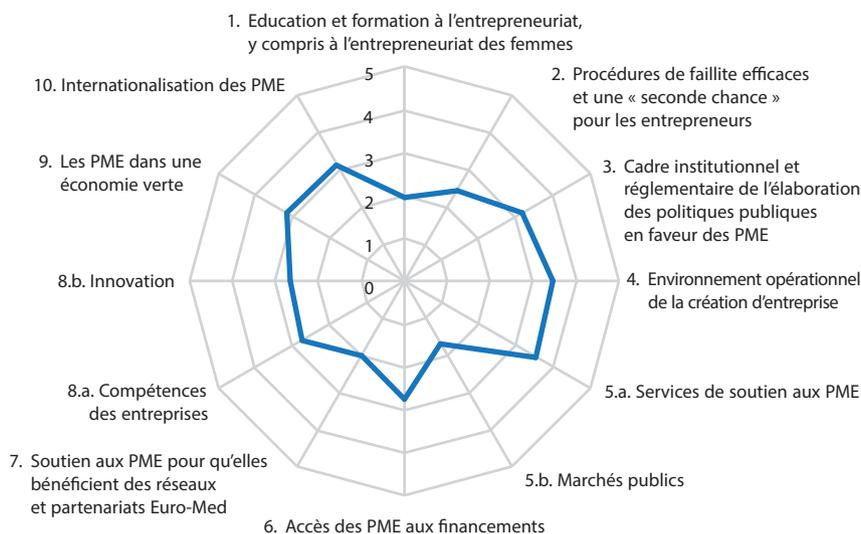


Figure 14.2 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME

Cadre institutionnel de la politique

La structure du cadre institutionnel de la politique des PME en Jordanie est demeurée pratiquement inchangée depuis la publication du rapport de 2008. Le ministère de l'Industrie et du Commerce est en charge des entreprises et de l'élaboration de la politique des PME, tandis que le ministère de la Planification et de la Coopération internationale est responsable de la mise en œuvre de la stratégie globale de développement du pays et de la mobilisation du soutien des donateurs. La mise en œuvre de la politique est déléguée à un certain nombre d'agences spécialisées. La plus importante pour la politique des PME est JEDCO, organisme indépendant créé en 2003. JEDCO est supervisé par un conseil d'administration, présidé par le ministre de l'Industrie et du Commerce et composé de représentants des ministères économiques clés et du secteur privé, sélectionnés sur une base individuelle pour que les secteurs de l'industrie et des services pertinents soient correctement représentés.

En 2008, JEDCO a lancé deux grands programmes d'assistance aux entreprises avec le soutien de la Commission européenne et avec des contributions du gouvernement : 1) le Programme jordanien de mise à niveau et de modernisation (JUMP), qui accorde des subventions partielles et une assistance technique aux entreprises manufacturières

jordaniennes pour la modernisation de leur équipement, l'amélioration de leur technologie, le marketing, la gestion, la formation de leur personnel, l'accès au marché et la normalisation ; et 2) le Programme jordanien de modernisation des services (JSMP), qui se concentre sur le secteur des services. Au cours des cinq dernières années, JEDCO a étendu le champ de son activité pour couvrir l'innovation, l'amélioration de l'accès au financement à la fois traditionnel et non traditionnel, le plaidoyer et la coordination des politiques publiques, ainsi que le *networking* professionnel.

D'autres institutions pertinentes en matière de politiques des PME sont le Bureau jordanien de l'investissement (JIB), qui met l'accent sur l'attraction des investissements, leur facilitation et leur promotion ; la Jordanian Industrial Estates Company qui promeut la création de parcs industriels ; et l'Autorité des zones franches.

La coordination des politiques reste un point de faiblesse relative. A l'origine, le Cabinet du Premier ministre devait jouer un rôle pivot dans la coordination de l'élaboration des politiques, tandis que les représentants membres du conseil d'administration de l'agence d'exécution devaient garantir l'échange d'informations et l'identification de synergies potentielles au niveau opérationnel. Toutefois, au cours des deux dernières années, le rôle de coordination du Cabinet du Premier ministre a diminué, en raison de la succession rapide des gouvernements au pouvoir.

La récente élaboration de la nouvelle Stratégie nationale pour l'entrepreneuriat et la croissance des PME 2014-18 constitue une étape essentielle pour parvenir à surmonter cette faiblesse de l'environnement de la politique. La nouvelle stratégie, formulée à l'issue d'un long processus participatif, crée l'opportunité de rationaliser la législation et les réglementations concernant les PME, ainsi que d'établir des synergies entre les différents programmes et actions. Elle clarifie également le cadre de la politique, en assignant à JEDCO un rôle central dans la défense, la coordination et la mise en œuvre des politiques en faveur des PME.

Simplification législative et réforme réglementaire

La réforme de la réglementation et la simplification administrative sont encore à un stade relativement précoce en Jordanie, avec seulement une évolution très graduelle depuis l'évaluation de 2008. Toutefois, dans le cadre de l'élaboration de la nouvelle Stratégie nationale sur l'entrepreneuriat et la croissance des PME 2014-18, JEDCO a effectué un examen approfondi de la législation régissant les activités des PME et a fait des recommandations pour éliminer les lois redondantes. En outre, une nouvelle Loi sur l'entrepreneuriat et le développement des PME a été rédigée et sera examinée par le Conseil des ministres dans un proche avenir.

Selon le rapport *Doing Business 2013* de l'IFC-Banque mondiale, aucune réforme réglementaire significative n'a été introduite en Jordanie au cours des trois dernières années dans les domaines couverts par le rapport. Toutefois de nouvelles mesures ont été introduites concernant le paiement des impôts et le commerce transfrontalier, et un nouveau bureau du crédit est en cours de création (voir la rubrique sur l'accès au financement).

La Jordanie n'a pas de stratégie de réforme réglementaire, bien qu'une feuille de route de la réforme réglementaire ait été adoptée en 2010 par le Conseil national de l'innovation et de la compétitivité, et que le ministère de la Planification et de la Coopération internationale ait réalisé des projets pilotes dans ce domaine, essentiellement avec le soutien des bailleurs. Par exemple, une initiative de guillotine réglementaire a été menée

à bien en 2010 en conséquence d'une revue réglementaire pilote réalisée dans le cadre du Programme jordanien de développement économique (SABEQ) 2006-12 financé par l'USAID. Ce programme a conduit à l'élimination des exigences d'un minimum de fonds propres pour l'immatriculation des sociétés.

L'introduction de l'évaluation de l'impact réglementaire en est encore à ses débuts. La mission de développer un système de mise en application de l'évaluation de l'impact réglementaire a été confiée au Conseil économique et social (ESC) établi en 2009. Une Unité d'évaluation et d'analyse de l'impact a vu le jour en 2012 ; des mises en application pilotes ont été menées avec le soutien du ministère de la Planification et de la Coopération internationale et de la Commission européenne.

Consultations public-privé

Le Conseil économique et social (ESC) est le principal canal des consultations public-privé. L'ESC se réunit deux fois par an. Des consultations supplémentaires ont lieu lorsque des mesures économiques majeures sont proposées, mais les organisations du secteur privé considèrent que le cadre actuel n'est pas propice à un dialogue productif, en raison de l'absence de mécanismes structurels.

Le gouvernement examine actuellement un projet de loi sur les consultations public-privé et a établi un nouveau Conseil national de l'innovation et de la compétitivité pour travailler à l'élaboration de la nouvelle stratégie d'innovation et de R&D 2012-15. Le conseil réunit des représentants du secteur privé et du secteur public et met l'accent sur l'amélioration du climat des affaires et le renforcement de la productivité des entreprises jordaniennes. Des consultations public-privé ont eu lieu en 2012-13 dans le cadre de la préparation de la nouvelle Stratégie nationale sur l'entrepreneuriat et la croissance des PME 2014-18.

Créer un environnement opérationnel favorable à la création d'entreprise

Immatriculation des sociétés et procédure de création d'entreprise

La Jordanie a réalisé des progrès importants dans la réduction du coût et de la durée de l'immatriculation des sociétés grâce à : 1) l'introduction d'un numéro d'identification unique pour tous les contacts avec les administrations suivantes : le Contrôleur des sociétés, les Chambres de commerce et d'industrie, la Municipalité du Grand Amman, et le Département de l'impôt sur le revenu et la taxe de vente ; et 2) la réduction du coût d'obtention d'un certificat d'immatriculation à environ 10 EUR. Si les exigences de capital minimum de départ ont été supprimées, le coût de la création d'une entreprise reste relativement élevé. De plus, les guichets uniques actuels, qui ont été créés par le ministère de l'Industrie en 2002 et par le Bureau jordanien de l'investissement en 2004, n'ont pas étendu leur couverture géographique.

Services d'enregistrement en ligne

Il n'existe aucun système d'immatriculation en ligne en Jordanie. On trouve toutefois des formulaires d'enregistrement électroniques sur le site web du Département de contrôle des sociétés, qui peuvent être remplis en ligne. Mais ces formulaires doivent être imprimés, signés et remis en personne. Il existe des projets d'introduction de l'immatriculation en ligne, comme l'indique la référence à un processus d'enregistrement électronique dans le projet de Loi sur l'investissement.

Procédures de faillite et deuxième chance

La Jordanie possède un cadre de l'insolvabilité et développe un nouveau projet de loi sur la réorganisation des entreprises, la faillite et la liquidation visant à soutenir la viabilité des entreprises confrontées à des difficultés financières. La loi est actuellement examinée par le Parlement.

Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial

La crise financière mondiale et l'instabilité dans la région ont conduit à une certaine détérioration du secteur global des marchés financiers en Jordanie. En comparaison avec l'évaluation de 2008, il n'y a eu qu'une amélioration modeste des sources de financement externe pour les PME, sauf dans le domaine de la microfinance. Plus de progrès ont été constatés en ce qui concerne l'environnement juridique et réglementaire avec, par exemple, l'approbation d'une loi sur les bureaux privés d'information sur le crédit. À l'avenir, la Jordanie devrait se concentrer sur l'amélioration des droits des créanciers et promouvoir des instruments alternatifs de financement et d'investissement, tels que les outils de la finance islamique et les réseaux de *business angels* et de capital-risque.

Sources de financement externe pour les PME

L'instabilité économique et politique a eu un impact significatif sur les activités de prêt et de financement en Jordanie ces dernières années. L'économie a connu des baisses importantes du crédit domestique au secteur privé entre 2008 et 2012, de 81 % à 72 % du PIB, après un pic à plus de 90 % en 2006.

Le système bancaire jordanien est presque entièrement concentré entre les mains des trois plus grosses banques, ce qui laisse peu de place pour la concurrence bancaire. En 2008, les actifs détenus par les trois plus grosses banques représentaient 95 % des actifs totaux du pays. Il y a toutefois eu une certaine amélioration, puisque ce ratio est descendu à 88 % en 2011. Cela dit, les banques de taille moyenne, qui sont le type de banques qui prête traditionnellement au secteur des PME, souffrent d'un manque de liquidité. Les prêts bancaires aux PME en Jordanie représentent seulement 10 % du total des prêts bancaires, un taux légèrement inférieur au taux moyen de la région MENA de 13,2 %, hors pays du GCC (Farazi et al., 2011). Cette proportion est, cependant, très inférieure à la moyenne des pays développés qui est de 27 %, selon une étude réalisée par la Banque mondiale en 2008 (Beck et al., 2008).

Selon l'évaluation, les dispositifs de garantie des crédits en Jordanie ont connu seulement de timides signes de progrès depuis 2008. Le progrès le plus important était l'accord conclu en 2011 pour établir un programme de garantie des prêts aux PME de 250 millions USD avec le soutien de l'Overseas Private Investment Corporation (OPIC) américaine. Ce programme, qui n'est pas encore opérationnel, devrait offrir une garantie des crédits de 60 à 75 %, à condition que les garanties exigées par les banques soient limitées à 30 % de la valeur du prêt.

Les activités de microfinance se sont considérablement développées ces dernières années. Le secteur a connu un taux de croissance annuelle moyen de 28 % entre 2006 et 2010, ce qui s'est traduit par une augmentation du nombre d'emprunteurs actifs de 76 830 à 203 579. Le secteur met aussi nettement l'accent sur les femmes, lesquelles représentent plus de 75 % des clients. Toutefois, les activités de microfinance manquent d'un cadre juridique et réglementaire spécifique et cela gêne leur croissance. En conséquence, en

2011, la Jordanie a procédé à l'examen et à la mise à jour de sa stratégie nationale de microfinance adoptée en 2005 et elle revoit actuellement l'environnement réglementaire régissant les institutions de microfinance en vue de moderniser ce secteur pour mieux servir les objectifs de développement du pays.

En ce qui concerne les activités de crédit-bail, la Jordanie s'est attaquée à certains des problèmes relevés dans l'évaluation 2008. Par exemple, la loi sur le crédit-bail, qui a été élaborée avec l'aide de l'IFC, est devenue pleinement effective et répond aux normes internationales de bonnes pratiques. De plus, suite à une décision gouvernementale de 2013, les institutions de crédit-bail sont désormais exonérées de la taxe de vente, un point qui avait été noté comme constituant un problème dans l'évaluation de 2008. Globalement, selon la Banque mondiale, le volume de crédit-bail en Jordanie représente 1.1 % du PIB, contre seulement 0.4 % en Egypte mais près de 2 % au Maroc.

Comme cela a déjà été recommandé dans l'évaluation de 2008, l'environnement institutionnel pour améliorer l'accès au financement pourrait être complété, entre autres, par une législation sur les fonds de capital-risque. Selon l'évaluation de 2013, des tentatives ont été menées, sous la direction de JEDCO, pour élaborer une telle législation et une loi sur les fonds de capital-risque est en cours d'élaboration. Dans la pratique, il y a aussi eu des progrès réalisés en matière de fonds de capital-risque. JEDCO a établi un programme de capital-risque en 2009, en coopération avec la Banque européenne d'investissement, pour soutenir les entreprises existantes dans leur phase de croissance.

Grâce à ce programme, deux fonds de capital-risque ont été lancés. Ces fonds sont dédiés respectivement aux PME au stade précoce de leur développement et aux PME en pleine croissance. Peu d'autres fonds de capital-risque soutiennent les entreprises jordaniennes au début de leur développement et quelques rares projets pilotes et plans de sensibilisation aux politiques publiques sont en place pour développer des réseaux de *business angels*. Parmi les exemples figurent Bedaya et Oasis 500, ce dernier étant destiné aux start-ups dans les secteurs des TIC, des médias numériques et des technologies mobiles. Enfin, le Fonds de développement des gouvernorats a été établi par sa majesté le Roi Abdullah II en 2012 comme initiative pilote pour améliorer l'accès au capital-investissement dans les gouvernorats de toute la Jordanie dans le but de promouvoir le développement des régions marginalisées.

Bien que le stock de capital de l'économie ait représenté plus de 100 % du PIB du pays en 2011 – le taux le plus faible de toutes les économies MED évaluées – les marchés de capitaux ne semblent pas encore fournir de complément significatif au financement bancaire des PME. Les exigences pour la capitalisation boursière des PME sont strictes et l'entrée est réservée aux entreprises ayant un capital autorisé d'au moins 700 000 USD (518 500 EUR).

Environnement juridique et réglementaire

Le cadre juridique et réglementaire jordanien pour l'accès au financement a connu quelques améliorations au cours des dernières années. Le pays a mis en place un bureau public d'information sur le crédit, mais ses informations ne sont pas encore largement disponibles et les entreprises et la loi ne protègent pas l'accès des sociétés et des particuliers à leurs données. En outre, le bureau limite son action aux institutions financières. Dans la pratique, cela se traduit par la faible couverture du bureau – seulement 2 % de la population étaient couverts en 2013 (IFC-Banque mondiale, 2013). Toutefois, un bureau de crédit privé, le Credit Bureau Corporation, est actuellement en cours d'agrément et devrait ouvrir ses portes en 2014.

Il y a également eu des améliorations concernant la création d'un registre des garanties des biens mobiliers depuis 2008, puisqu'une loi autorisant le placement des biens mobiliers en garantie a été adoptée en 2012. Toutefois, le règlement d'application n'a pas encore été publié. La loi est donc en place, mais pas encore entièrement opérationnelle.

Le régime de garantie est toujours restrictif, comme cela avait été rapporté en 2008, et les exigences de provisionnement pour les prêts de moins de 20 000 euros ne diffèrent pas de celles pour les prêts plus conséquents. Les banques s'appuient principalement sur les prêts garantis plutôt que sur la solvabilité, ce qui fait que les PME solvables, qui manquent souvent de garanties, ne sont pas financées. Selon l'évaluation, la plupart des prêts exigent des garanties égales à environ 123 % de la valeur du prêt, et les petites entreprises déclarent qu'elles ont à fournir davantage de garanties que les grandes entreprises.

En ce qui concerne les droits des créanciers, l'IFC collabore actuellement avec le gouvernement jordanien à l'élaboration d'une loi sur les opérations garanties pour les biens mobiliers. Selon le rapport *Doing Business*, les créanciers garantis sont capables de saisir leur garantie après la réorganisation, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de « suspension automatique », mais la plupart des autres droits protégeant les créanciers sont toujours absents en Jordanie (IFC-Banque mondiale, 2013).

Education financière

Peu d'efforts ont été entrepris en Jordanie pour favoriser l'éducation financière, en dépit du fait que la promotion de l'éducation financière est indiquée comme étant l'une des principales stratégies de la politique du Cadre stratégique national jordanien pour la microfinance.

Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences

L'apprentissage de l'entrepreneuriat a reçu un grand intérêt et l'attention du gouvernement jordanien et de la société au cours des dernières années. Plusieurs stratégies de développement sectorielles ont identifié le besoin de travailleurs qualifiés, créant une pression suffisante pour qu'un débat national sur l'apprentissage entrepreneurial ait lieu.

Le Programme national de la Jordanie vise à l'augmentation progressive des politiques élaborées dans de nombreux domaines du développement social et économique où une politique d'apprentissage continu de l'entrepreneuriat peut être raisonnablement intégrée. Bien que la Jordanie n'ait pas encore de stratégie nationale spécifique dans ce domaine, diverses initiatives dans le pays promeuvent l'échange des bonnes pratiques d'apprentissage continu de l'entrepreneuriat entre les écoles. Il s'agit d'une amélioration majeure par rapport à l'évaluation de 2008.

La Jordanie organise une conférence annuelle associée au Prix Reine Rania pour l'excellence éducative pour reconnaître les écoles faisant preuve d'excellence en matière d'apprentissage de l'entrepreneuriat. Comme l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO) soutient l'apprentissage entrepreneurial dans l'enseignement secondaire inférieur, le ministère de l'Éducation reconnaît l'apprentissage entrepreneurial en tant que compétence clé dans le programme national pour ce niveau du système éducatif. En outre, il existe plusieurs initiatives financées et soutenues par les bailleurs de fonds, notamment les activités en cours de l'organisation non gouvernementale INJAZ. Cette amélioration impressionnante depuis la dernière évaluation se reflète dans les scores.

La Jordanie a également commencé à intégrer l'apprentissage de l'entrepreneuriat dans l'enseignement secondaire supérieur, mais elle doit encore étendre complètement à l'enseignement secondaire supérieur les réalisations obtenues dans l'enseignement secondaire inférieur en matière d'apprentissage entrepreneurial. Les spécialistes de la politique dans le pays sont bien conscients du fait que la valeur de l'apprentissage continu de l'entrepreneuriat non seulement dépend de la manière dont les tâches entrepreneuriales sont menées à un niveau du système éducatif mais qu'elle nécessite la réalisation des objectifs à tous les niveaux.

C'est pourquoi la communauté jordanienne de l'enseignement supérieur a préparé un document de travail sur l'apprentissage entrepreneurial dans l'enseignement supérieur. Des efforts sont faits dans l'enseignement supérieur pour échanger les bonnes pratiques dans ce domaine, ce qui peut donner plus d'opportunités aux réseaux d'universités de mettre leur apprentissage entrepreneurial en lien avec la politique nationale de l'éducation et du développement économique.

La Jordanie n'a pas encore développé de réseau national des acteurs concernés pour organiser les données, les évaluations des besoins de formation, et la connaissance du marché de la formation de la petite entreprise. Il existe plusieurs programmes de formation pour les PME, qui sont opérationnels dans l'ensemble du pays, y compris dans leurs mécanismes de financement, et des options de formation en ligne sont disponibles. Le rôle de JEDCO, des Chambres de commerce et d'industrie, du Centre de développement des entreprises (BDC), et d'autres associations professionnelles reste important pour l'organisation et la coordination de l'offre de formation pour les PME à travers le pays. Les projets de formation en vue de l'internationalisation des petites entreprises leur offrent une aide globale pour qu'elles puissent accéder aux marchés internationaux. Ces projets conçoivent et dispensent des pans essentiels de la formation, tels que des programmes de formation à l'entrepreneuriat ainsi qu'une formation sur l'accès au financement, sur l'information sur les marchés, le développement des entreprises, la gestion et le leadership exécutifs, et des services de conseil à l'exportation. Des questions importantes, comme l'assurance de la qualité des formateurs, le contenu de la formation, ou encore l'accréditation et la mise en place d'organismes d'assurance qualité, ne sont pas traitées de manière systématique – seules des solutions *ad hoc*, principalement au niveau des projets, sont en place.

Pour remédier à cette faiblesse stratégique, JEDCO – avec le soutien de la Banque européenne d'investissement – mettra en œuvre un Programme jordanien de croissance des PME, financé par le Fonds pour la transition du Partenariat de Deauville. Le renforcement des capacités est une partie intégrante du programme, qui forme et accrédite les prestataires de services professionnels afin d'améliorer la qualité des services qu'ils offrent aux entrepreneurs et aux PME.

Plusieurs organisations participent à l'intégration des femmes dans le marché du travail et les activités d'entrepreneuriat, et la Stratégie nationale pour la femme jordanienne (2013-17) comprend un chapitre spécifique sur l'autonomisation économique des femmes. Malgré ces éléments positifs, un dialogue national visant à développer une politique nationale de l'entrepreneuriat des femmes en Jordanie fait encore défaut. Le score de la Jordanie sur la participation des femmes sur le marché du travail est donc le plus bas de la région.

Améliorer la compétitivité des PME

Information et services aux entreprises

Le cadre pour les services de soutien aux entreprises s'est amélioré par rapport à la dernière évaluation. La Jordanie dispose d'un marché bien développé pour les services personnalisés de soutien aux entreprises à travers tout le pays et couvrant un large éventail de sujets. Les PME bénéficient d'un soutien par le biais de JEDCO, du Centre de développement des entreprises Tatweer, des associations professionnelles et des Chambres de commerce et d'industrie. Les sites web respectifs de ces différents organismes fournissent des informations sur leurs services.

Cette évaluation montre que la Jordanie a généralement progressé dans le domaine de la fourniture de l'information. Le gouvernement fournit des informations statistiques sur la population des entreprises et sur les nouvelles lois et réglementations. Cette information est diffusée par les sites web de différentes institutions, telles que les Chambres d'industrie, les Chambres de Commerce, la Municipalité du Grand Amman, la Direction du développement industriel et le ministère de la Planification et de la Coopération internationale. En outre, JEDCO publie sur son site web des informations sur les services financiers et techniques qu'il fournit. Alors qu'un portail d'information unique interactif fournissant des informations spécifiques pour les PME fait encore défaut, JEDCO travaille actuellement à la création d'un observatoire national des PME et de l'entrepreneuriat, qui devrait être opérationnel en 2014.

Il existe en Jordanie des services de soutien aux start-ups qui sont bien établis mais leurs ressources sont limitées et leur couverture géographique restreinte. De plus, ces programmes se concentrent uniquement sur la fourniture de services élémentaires pour la création d'entreprise. Un chapitre sur l'incubation et les start-ups a été inclus dans la Stratégie nationale sur l'entrepreneuriat et la croissance des PME 2014-18 et des incubateurs financés par l'Etat et gérés et administrés par Al Urdonia Lil Ibdāa (AULE, société mixte publique-privée) sont en phase pilote. D'autres incubateurs du secteur privé, tels que le Jordan Technology Group (JTG), sont d'ores et déjà opérationnels et ont lancé avec succès de nouvelles start-ups.

Marchés publics

En Jordanie, il n'existe encore aucune loi sur les marchés publics qui permette de découper les appels d'offres en lots plus petits. Les opportunités de marchés publics sont dispersées entre diverses sources et seules des informations de base sur les offres sont disponibles en format électronique. Il n'y a pas non plus de réglementation garantissant la ponctualité des paiements pour les achats du Département des fournitures générales. Toutefois, dans le cas du Département général des appels d'offres et de la législation associée, des délais stricts de paiement sont imposés et les sanctions en cas de non-conformité sont appliquées. En outre, il existe des dispositions générales obligeant les acheteurs publics à fixer des niveaux de qualification et des exigences financières proportionnées pour examiner les soumissions d'offres pour les appels d'offres décidés par l'organisme public.

Le secteur des marchés publics n'est pas ouvert aux entreprises étrangères sur la base de la libre-concurrence. Dans de nombreux cas, les conditions de passation des marchés exigent une représentation locale ou un certificat d'enregistrement local et il y a un avantage de prix de 15 % pour les produits fabriqués localement.

Innovation

Bien qu'il n'existe pas encore de stratégie nationale officielle de l'innovation, le ministère de la Planification et de la Coopération internationale et le Haut Conseil de la science et de la technologie (CSST) sont en train de finaliser une Politique et Stratégie d'innovation scientifique et technologique pour 2013-17. Créé par la loi n° 30 de 1987, le CSST sera l'organisme chargé de la promotion de l'innovation en Jordanie, mais il y a actuellement un manque de coordination entre les différents ministères et institutions impliqués dans la promotion de l'innovation et les politiques de mise en œuvre.

La Jordanie a mis en place un certain nombre d'initiatives visant à soutenir l'innovation. Le Réseau jordanien des centres d'innovation (JIC), composé de huit entités et incluant des universités, a été mis en place et est administré par JEDCO. Les huit incubateurs – qui sont encore à un stade précoce de leur développement – sont gérés par AULE, JEDCO étant l'actionnaire principal. La Jordanie possède également plusieurs incubateurs technologiques, y compris Oasis 500, iPark et le JTG. En outre, Al Hassan Science City, l'un des rares parcs scientifiques opérationnels en Jordanie, accueille le CSST, la Royal Scientific Society (RSS), et l'Université technologique Princesse Sumaya. Il encourage les partenariats public-privé et les liens avec les universités et les instituts de recherche.

Des progrès ont été accomplis en termes de renforcement des liens avec le milieu universitaire et la recherche. En 2012, l'Office de la commercialisation de la propriété intellectuelle (IPCO), un bureau central des transferts de technologie, a étendu son réseau et inclut désormais sept universités. Il reste des efforts à faire en ce qui concerne la disponibilité des informations sur les fournisseurs de services de soutien à l'innovation. Actuellement, il n'existe pas de base de données unifiée ; seuls des sites en ligne épars de services de soutien sont disponibles.

Le financement public de la R&D a augmenté. La dotation financière du Fonds de la recherche scientifique est passée de 475 900 JOD (367 400 EUR) en 2011 à 15 millions JOD (10 894 900 EUR) en 2013, et le soutien aux pépinières d'entreprises et aux incubateurs technologiques a augmenté de 450 000 JOD (347 488 EUR) en 2011 à 20 millions JOD (14 526 500 EUR) en 2013. Un certain nombre de fonds providentiels et de fonds privés de capital-risque ont été mis en place pour soutenir les start-ups. Le Groupe jordanien de technologie (JTG), qui est un incubateur privé, fournit des fonds de capital-risque.

Economie verte

La Jordanie n'a pas encore pleinement développé de cadre stratégique qui comprenne les principes de l'éco-efficacité et de l'éco-innovation. Cependant, la Stratégie nationale pour l'entrepreneuriat et la croissance des PME 2014-18, et la Politique nationale pour l'innovation, qui sont actuellement en cours de préparation, comprennent des mesures d'économie d'énergie, telles que la promotion de l'entreprise éco-efficace et l'éco-innovation.

Des informations sur les questions environnementales sont disponibles par l'intermédiaire de plusieurs organisations, y compris les Chambres de commerce et d'industrie, les collectivités locales et des ONG. Le Programme de Services d'économie d'énergie de JEDCO, le programme Les Enseignants pour l'usine (Faculty for Factory), le Programme des bénévoles seniors néerlandais et divers programmes financés par l'USAID et GIZ fournissent une assistance technique et une formation dans ce domaine. Des programmes sur l'efficacité énergétique et l'utilisation rationnelle de l'eau sont également proposés par l'association professionnelle EDAMA et le Fonds jordanien sur l'efficacité et les énergies renouvelables.

Les informations sur les systèmes de management environnemental (SME) et les normes environnementales sont diffusées par JEDCO et par la Chambre d'industrie d'Amman par le biais de leur Programme de soutien aux industries pour la certification des normes internationales de systèmes de gestion de la qualité et des certificats de conformité nationaux et internationaux. Si JEDCO a mis en place des dispositifs spéciaux de subventions pour aider les PME à obtenir la certification ISO 14000 – ensemble de normes relatives à la gestion environnementale – le gouvernement doit encore établir un financement adéquat et promouvoir une meilleure diffusion des normes pour accroître l'adoption des SME et des normes environnementales par les PME.

Promotion des exportations

Une stratégie de promotion des exportations couvrant six secteurs économiques est en cours d'élaboration par le ministère de l'Industrie et du Commerce, avec le soutien du Centre du commerce international. En outre, des initiatives *ad hoc* (missions commerciales, foires commerciales, etc.) existent dans diverses institutions. La Jordanie possède plusieurs accords de commerce et de coopération avec d'autres économies MED et internationales.

Des agences publiques et privées apportent un soutien spécifique aux sociétés exportatrices, y compris les PME. Ces agences comprennent l'Association des exportateurs jordaniens, JEDCO et les chambres de commerce et d'industrie.

En termes de simplification et d'informatisation des procédures du commerce extérieur, la Jordanie met en œuvre la plateforme SYDONIA de la CNUCED et le site web des douanes jordaniennes fournit des services électroniques. Pourtant, selon l'évaluation indépendante, les actions menées restent disparates et non coordonnées. De plus, le Point Commerce d'Amman (Amman Trade Point) (hébergé sur le site web de JEDCO) fournit des informations sur les procédures et les documents d'exportation requis pour le commerce extérieur, mais il ne permet pas les interactions, telles que la soumission de formulaires électroniques.

Coopération euro-méditerranéenne

La Jordanie a quelques projets pilotes pour promouvoir les réseaux et les partenariats euro-méditerranéens. Ces projets sont financés par l'UE et incluent des initiatives qui ciblent aussi d'autres économies MED participant à l'Accord d'Agadir. Selon l'évaluation indépendante menée, ces mesures font partie des initiatives plus larges menées par l'UE pour promouvoir un meilleur environnement des affaires pour les PME, renforcer les capacités des agences de soutien aux PME et soutenir les clusters régionaux dans les industries culturelles et créatives.

Pour aller de l'avant

A l'avenir, la Jordanie devrait améliorer son cadre réglementaire de soutien à l'entreprenariat et au développement des PME. Économie relativement petite et ouverte sans ressources naturelles importantes, la Jordanie devrait développer davantage un environnement d'affaires propice à l'attraction des investissements dans le pays et à la promotion de la croissance des entreprises, en particulier dans les secteurs non intensifs en énergie et dans le secteur des hautes technologies. Elle devrait aussi continuer de bâtir une économie du savoir. Il est donc recommandé de se concentrer sur les contraintes auxquelles sont confrontées les entreprises actives dans les secteurs leaders, tels que

l'industrie pharmaceutique, les services médicaux et le secteur des TIC, afin de supprimer les obstacles à la croissance.

Une révision des exigences administratives serait la première étape. Il est également recommandé d'introduire l'analyse d'impact réglementaire afin de mieux suivre et évaluer l'impact des nouvelles réglementations et de tester leur efficacité. Ces types d'interventions ont peu d'incidences budgétaires, et ils peuvent générer des rendements positifs en termes de croissance des entreprises et de création d'emplois.

Une deuxième priorité devrait concerner l'accès au financement. Le financement bancaire est la principale source de financement externe pour les PME en Jordanie. Le secteur bancaire est très concentré et les banques commerciales adoptent une approche prudente en ce qui concerne le financement des PME, en s'appuyant sur les relations établies et en garantissant les prêts assortis de garanties immobilières.

Renforcer les droits des créanciers et limiter les déséquilibres de l'information permettraient de réduire les exigences de garantie et d'ouvrir l'accès au financement bancaire à un plus grand nombre de PME, en particulier celles qui ont des actifs incorporels et un potentiel de croissance prometteur. En outre, JEDCO devrait continuer à promouvoir la mise en place de réseaux de *business angels* afin de fournir des fonds propres aux entreprises qui sont trop petites pour être couvertes par le fonds de capital-investissement existant. Enfin, des mesures doivent être prises pour soutenir les entreprises innovantes, en particulier celles opérant dans des secteurs à forte valeur ajoutée. Cela pourrait se faire en élargissant encore le réseau de pépinières d'entreprises et en développant des outils d'aide financière pour la phase d'expansion des entreprises. Les outils proposés pourraient être un financement d'amorçage par capital-investissement ou un fonds de garantie de crédit combiné à une facilité de ligne de crédit, comprenant une évaluation du risque de crédit, qui prend en considération à la fois le potentiel de croissance de l'entreprise et sa dotation en actifs incorporels. Kafalat au Liban pourrait servir de modèle sur ce dernier point. Enfin, pour améliorer l'accès des PME au financement, la Jordanie pourrait accélérer l'approbation et la mise en œuvre de la nouvelle loi sur la faillite et pourrait mettre en place un système de suivi et d'évaluation pour en contrôler l'efficacité.

La Jordanie a lancé plusieurs initiatives pour soutenir ses PME exportatrices, mais ne dispose pas encore d'une approche globale et cohérente dans ce domaine. L'adoption rapide et la mise en œuvre efficace d'une stratégie de promotion des exportations pourraient aider la Jordanie à accroître l'efficacité de son soutien. Il n'existe cependant aucune indication claire du moment où une telle stratégie pourrait être adoptée et de ce que ses jalons seraient.

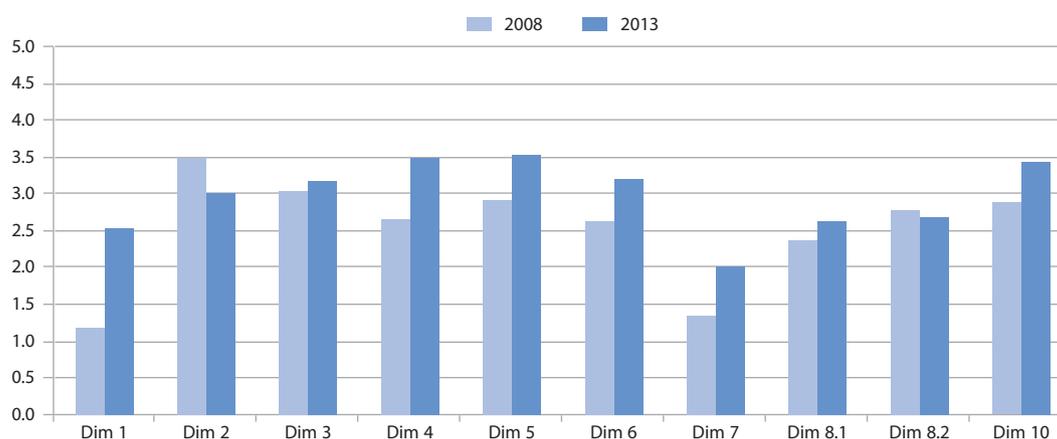
Les programmes financés par l'UE pour promouvoir les liens et les partenariats entre les entreprises jordaniennes et méditerranéennes pourraient être étendus pour inclure les liens avec les entreprises européennes et autres, comme c'est le cas en Égypte et en Tunisie. La Jordanie pourrait aussi adhérer au Réseau Entreprise Europe et à des initiatives internationales similaires pour renforcer la disponibilité et la qualité de ses services de soutien aux PME.

Pour promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences, la Jordanie pourrait recourir à des comités directeurs et techniques de représentants du ministère de l'Éducation, du ministère de l'Enseignement supérieur, du secteur privé, d'organisations non gouvernementales et autres, pour désigner l'instance devant jouer le rôle de leader dans ce domaine, et renforcer la coordination de l'apprentissage de l'entrepreneuriat à tous les niveaux d'enseignement. De plus, une analyse systématique des besoins en formation aiderait le gouvernement jordanien à élaborer à l'avenir des politiques

bien informées sur l'entrepreneuriat et le développement des compétences des entreprises. Le secteur privé doit être le moteur principal de la négociation et de la mise en place de partenariats public-privé sur cette question.

L'employabilité et le renforcement du pouvoir économique des femmes et d'autres segments désavantagés de la société restent un problème essentiel, limitant la portée de l'activité entrepreneuriale en Jordanie, comme c'est aussi le cas dans d'autres pays de la région. L'amélioration du cadre de la politique publique, du soutien institutionnel et du dialogue public-privé aiderait à créer un environnement favorable à l'entrepreneuriat des femmes (OCDE, 2012). Le gouvernement, le secteur privé et la société civile devraient donc collaborer plus étroitement au développement de l'entrepreneuriat au niveau national et/ou sur des stratégies relatives aux petites entreprises afin de libérer davantage le potentiel du secteur privé et garantir la durabilité du développement socio-économique de la Jordanie.

Figure 14.2. Jordanie : résultats des évaluations 2008 et 2013



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

DIM 1 : L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat, y compris l'entrepreneuriat des femmes; **DIM 2** : Des procédures de faillite efficaces et une « seconde chance » pour les entrepreneurs. **DIM 3** : Le cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques publiques en faveur des PME; **DIM 4** : L'environnement opérationnel de la création d'entreprise; **DIM 5.1 et 5.2** : Les services de soutien aux PME; **DIM 5.3** : Les marchés publics; **DIM 6** : L'accès des PME aux financements; **DIM 7** : Le soutien aux PME pour qu'elles bénéficient des réseaux et partenariats Euro-Med; **DIM 8** : Les compétences des entreprises et l'innovation; **DIM 9** : Les PME dans une économie verte; **DIM 10** : L'internationalisation des PME.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Notes

1. Les pays importateurs de pétrole de la région MENA sont l'AP, l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, le Maroc et la Tunisie.
2. Définition des PME (comprenant les micro-, les petites et les moyennes entreprises) : emploi moins de 100 salariés; les micro-entreprises emploient moins de 5 salariés.

Bibliographie

- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt et M.S. Martínez Pería (2008), *Bank Financing for SMEs around the World : Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Commission européenne, OCDE et ETF (2008), *Rapport sur la mise en œuvre de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise*, Office des Publications de l'UE, Luxembourg.
- Département jordanien des statistiques (2014a), *Enquêtes sur l'emploi 2011*, Amman.
- Département jordanien des statistiques (2014b), *Recensement des établissements 2011*, Amman.
- Farazi, S., Z. Arvai et R.R. Rocha (2011), *Financial access and stability : a road map for the Middle East and North Africa*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Hausmann, R, et al. (2011), *The Atlas of Economic Complexity*, Puritan Press, Cambridge MA.
- IFC (International Finance Corporation)-Banque mondiale (2013), *Doing Business 2014 – Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale, Washington, DC.
- FMI (Fonds monétaire international) (2013), *Perspectives économiques régionales, Moyen Orient et Asie centrale*, FMI, Washington, DC.
- Forum économique mondial (2013), *Rapport sur la compétitivité mondiale 2013-2014*, Forum économique mondial, Genève.
- MOPIC (Ministère de la Planification et de la Coopération internationale, Jordanie) (2011), *Programme de l'exécutif pour le développement 2011-2013*, available at www.mopic-jajims.gov.jo/uploads/22011.pdf.
- MOPIC et PNUD (2011), *Jordan Human Development Report 2011 : Small Businesses and Human Development*, Programme des Nations Unies pour le Développement (Amman) et ministère de la Planification et de la Coopération internationale, Amman.
- OCDE (2013), *OCDE Investment Policy Reviews : Jordan 2013*, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202276-en>.
- OCDE (2012), *Women in Business : Policies to Support Women's Entrepreneurship Development in the MENA Region*, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264179073-en>.

Bases de données

- Banque mondiale (2014), *Base de données sur l'entreprenariat*, Washington, DC.
- Banque mondiale (2014), *Indicateurs de développement de la Banque mondiale*, World Data Bank, Washington, DC.
- CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement) (2013), *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, UNCTADStat, Genève.

FMI (2013), *Base de données sur les perspectives économiques mondiales – Octobre 2013*, FMI, Washington, DC.

IFC (2011), *MSME Country Indicator Database*, International Finance Corporation, Washington, DC.

Chapitre 15

Liban

Aperçu économique

Avec un PIB par habitant supérieur à 10 000 USD en 2012, le Liban est classé par la Banque Mondiale comme une économie à revenu moyen supérieur. Le pays a connu quatre années de forte croissance économique à un taux annuel moyen de 7.8% entre 2008 et 2010, conduit par des taux d'investissement élevés et un secteur des services fort. Réputée pour être un hub de la finance et du commerce, l'économie libanaise a connu une croissance dans les secteurs du tourisme, de l'immobilier et de la banque.

Toutefois, le Liban continue de subir les effets prolongés de la guerre civile de 1975-90 et les conséquences du conflit de 2006, qui ont affaibli l'infrastructure du pays et déstabilisé ses institutions politiques. Par ailleurs, la récente instabilité politique combinée avec les retombées du conflit syrien a contribué à une tendance à la baisse de la confiance des investisseurs et des consommateurs, à la perturbation des échanges et à une chute du tourisme et de la demande extérieure, autant de facteurs qui continuent de peser sur les perspectives de croissance.

Les positions extérieures de l'économie libanaise se sont affaiblies ces dernières années. Le déficit du compte courant s'est creusé pour atteindre 16.2% du PIB en 2012 (contre 12.4% en 2011) tandis que l'endettement net s'est établi à 9% (voir tableau 15.1). Avec une dette publique brute à 140% du PIB, les dépenses sont très élevées. Une politique budgétaire expansionniste a accru la pression inflationniste, avec une inflation des prix à la consommation à 6.6% en 2012 (contre 5.0% en 2011).

Malgré les défis macro-économiques actuels, l'économie libanaise reste bien intégrée dans l'économie régionale et mondiale, avec des activités commerciales fortes et une diaspora nombreuse et dynamique. Les investissements directs étrangers sont restés importants à 3.8 milliards USD en 2012. L'or continue d'être le principal article d'exportation, représentant 31.4% du total des exportations en 2012. Bien que la croissance des exportations soit restée modérée malgré la récession mondiale, à un taux annuel moyen de 6.3% entre 2008 et 2012, les importations ont augmenté au rythme encore plus rapide de 7%. Les importations de carburant constituent une part croissante des importations et continuent à accroître l'important déficit du compte courant.

Tableau 15.1. Liban : principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13

Indicateur	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PIB (USD courant, milliards)	29.7	34.7	37.1	39.0	41.3	43.5
Taux de croissance du PIB (réel)	8.6	9	7	1.5	1.5	1.5
PIB par habitant (USD courant)	7 795	8 983	9 501	9 856	10 311	10 708
Solde de la balance courante (% du PIB)	-7.7	-9.3	-9.9	-12.4	-16.2	-16.7
Besoin ou capacité nette de financement des administrations publiques (% du PIB)	-9.7	-8.3	-7.7	-6.1	-9.0	-10.4
Nombre total de chômeurs (% de la population active)	s.o.	s.o.	9	s.o.	s.o.	s.o.
Inflation, prix à la consommation (hausse annuelle moyenne, %)	10.8	1.2	4.5	5.0	6.6	6.3
Investissements directs étrangers, entrées nettes (USD courant, millions)	4 333	4 803	4 280	3 485	3 787	s.o.
Dette publique brute (% du PIB)	158	148	142	138	140	143

Les données pour 2012 et 2013 sont des estimations.

Source : FMI (2013), base de donnée *World Economic Outlook* 2013, October, Washington, DC, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx et CNUCED (2013), base de donnée UNCTAD STAT, unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en.

Environnement des affaires

En plus des retombées de la guerre et l'incertitude politique, l'environnement des affaires libanais continue de souffrir de l'insuffisance des infrastructures et du sous-développement des institutions juridiques du pays. Des niveaux élevés d'éducation financière et d'ouverture du marché ne parviennent pas à accroître la compétitivité du secteur privé en raison des rigidités du marché du travail et de la faiblesse de l'environnement réglementaire.

Malgré ces difficultés structurelles, le Liban reste relativement ouvert au commerce et aux investissements étrangers. Non seulement le pays a joué un rôle proactif dans la mise en œuvre des mesures nécessaires pour encourager l'investissement, mais il possède aussi un certain nombre d'avantages qui attirent les entreprises étrangères. Il s'agit notamment d'une économie de marché, de l'absence de contrôles sur les mouvements de change, d'un secteur bancaire solide, d'une main-d'œuvre hautement qualifiée et de restrictions limitées pour les investisseurs.

Liban se classe 111^e sur 189 pays dans l'indice sur la facilité de la conduite des affaires du rapport *Doing Business 2014* de l'IFC-Banque mondiale. Plus précisément, il enregistre une mauvaise performance sur les critères suivants : l'octroi de permis de construction (179^e), l'exécution des contrats (126^e) et le démarrage d'une entreprise (120^e). Selon le Forum économique mondial, les trois domaines les plus problématiques pour la conduite des affaires au Liban sont le manque d'infrastructure, la corruption et l'inefficacité de la bureaucratie gouvernementale. Dans l'ensemble, le Liban se classe 103^e sur 148 pays dans l'indice de compétitivité mondiale 2013-14, alors qu'il était 89^e sur 142 en 2011-12.

De plus, la faiblesse du système judiciaire ne permet pas de garantir correctement les droits de propriété et de lutter contre la corruption. Les entrepreneurs doivent faire face à des procédures longues et coûteuses pour l'obtention de leurs licences d'exploitation et à des procédures inefficaces en cas de faillite.

Aperçu du secteur des PME

Les statistiques récentes sur les PME au Liban sont rares. Selon les dernières données tirées d'une enquête de l'IFC, les PME (ayant entre 10 et 99 salariés) se trouvaient essentiellement dans le secteur du commerce (62.6%), tandis que les services représentaient 21.4% des PME et le secteur manufacturier 11.2% (IFC, 2011).

Le ministère de l'Economie et du Commerce possède depuis 2005 une unité chargée du soutien aux PME. La mission de cette unité est d'améliorer l'environnement des affaires pour les entrepreneurs libanais et les PME et de développer des stratégies de soutien et des incitations

Encadré 15.1. Définition des PME au Liban

Selon le ministère de l'Economie et du Commerce, il n'existe pas de définition officielle des PME au Liban.

Il existe un accord informel actuel pour définir les PME comme des entreprises ayant moins de 50 salariés. La définition est généralement de 0 à 4 salariés pour les micro-entreprises, de 5 à 9 salariés pour les petites entreprises et de 10 à 40 salariés pour les moyennes entreprises.

Le ministère de l'Economie et du Commerce prévoit, dans le cadre de sa nouvelle stratégie de soutien aux PME, de fixer officiellement ou de formaliser la définition des PME conformément à celle exposée ci-dessus.

pour promouvoir le développement des entreprises. Le ministère de l'Industrie fournit une assistance technique et financière aux entreprises actives dans le secteur manufacturier.

Résultats de l'évaluation

Dans le rapport 2008, le Liban était classé relativement bas pour la performance de sa politique publique en faveur des PME, avec des scores de niveau 2 sur l'ensemble des dimensions, ce qui indiquait que le gouvernement n'avait pas encore élaboré de cadre global pour sa politique des entreprises et que la plupart des initiatives étaient encore à un stade pilote. La seule exception était la dimension concernant l'accès au financement pour laquelle le Liban avait obtenu un score de niveau 3 grâce à la solidité de son secteur bancaire et de son système de garantie des crédits.

Au cours des cinq dernières années, le Liban a fait des progrès dans un certain nombre de dimensions politiques. Le cadre institutionnel de la politique des PME reste relativement faible et sous-développé. Le Liban se caractérise par la présence d'un certain nombre d'initiatives et d'institutions indépendantes fonctionnant selon des normes internationales élevées, comme les trois centres régionaux de développement des entreprises, les incubateurs technologiques, les fonds de capital-investissement et Kafalat (l'organisme de garantie du crédit), dans un vide politique relatif, le gouvernement central ne disposant pas des institutions, du budget ou de la capacité administrative. Cette situation est aggravée par l'approche de laisser-faire général du gouvernement, suivant laquelle il s'abstient donc de mener toute politique proactive en faveur des PME.

Dans le même temps, la qualité de l'environnement des affaires est affecté par la présence de réglementations dépassées, tandis que des organisations professionnelles bien organisées défendent leurs privilèges et résistent aux réformes, comme c'est le cas pour la réforme de la procédure d'immatriculation des sociétés. La tension entre les différents partis politiques et communautés, rendue plus aiguë par le conflit dans la République arabe syrienne, a conduit à une paralysie législative prolongée. La législation sur les entreprises a donc pris du retard par rapport aux normes internationales, notamment en ce qui concerne le code du commerce et la loi sur la faillite.

L'évaluation de 2013 indique qu'au cours des trois dernières années, il y a eu des améliorations limitées dans le cadre de la politique des PME. L'Unité de soutien des PME, placée sous la tutelle du ministère de l'Economie et du Commerce, vient de commencer à élaborer une nouvelle stratégie de développement des PME. En 2010, le gouvernement a lancé un programme visant à améliorer le climat des affaires et le cadre réglementaire. Sur l'accès au financement, le développement le plus notable a été l'introduction par Kafalat, avec le soutien de la Commission européenne, d'un dispositif combinant une ligne de crédit et un mécanisme de garantie de crédit pour les entreprises innovantes. Cela vient s'ajouter à la nouvelle initiative de la banque centrale qui permet aux banques d'investir environ 400 millions de dollars (295 millions d'euros) dans des capitaux propres de démarrage.

Enfin, malgré le grand nombre de politiques, initiatives et programmes existants de soutien aux PME, les indications sur leur degré de mise en œuvre, leur efficacité et leur impact restent limitées.

Les sections suivantes présentent les principaux résultats obtenus par le Liban dans l'évaluation 2013. Les dimensions évaluées ont été regroupées en cinq grands domaines afférant à la politique en faveur des PME :

- Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME (dimension 3);

- Créer un environnement opérationnel favorable aux PME (dimensions 2 et 4) ;
- Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial (dimension 6) ;
- Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences (dimensions 1 et 8) ;
- Améliorer la compétitivité des PME (dimensions 5, 7, 8, 9 et 10).

Figure 15.1. Liban : scores de l'évaluation 2013

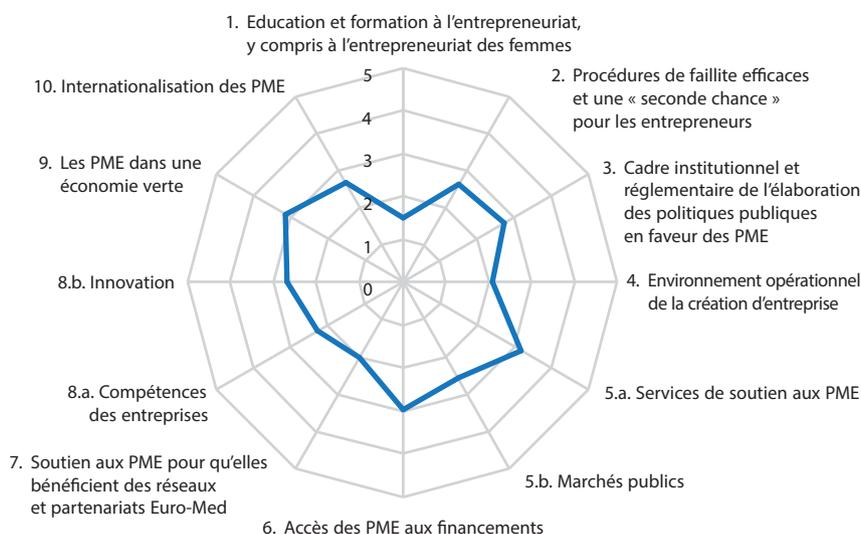


Figure 15.2 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME

Cadre institutionnel de la politique

Le mandat de la politique des PME au Liban est actuellement réparti entre plusieurs institutions. La structure du cadre de la politique des PME a évolué positivement depuis 2008, le ministère de l'Economie et du Commerce prenant un rôle de premier plan dans l'élaboration et la coordination des politiques. Traditionnellement, le Liban, ayant adopté une attitude de laissez-faire, n'a porté qu'une attention limitée à la politique des PME, le gouvernement s'abstenant de s'engager dans une politique active de soutien. Mais la stagnation économique observée ces deux dernières années a conduit à des appels de plus en plus nombreux à l'adoption d'une approche plus active.

D'autres institutions interviennent dans le domaine de la politique des PME : le ministère de l'Industrie s'occupe de la politique industrielle, y compris la coopération industrielle euro-méditerranéenne; le ministère de l'Agriculture est chargé des PME opérant dans le secteur agro-alimentaire; enfin, le ministère du Tourisme s'occupe des restaurants, agences de voyages et hôtels. Chaque ministère supervise l'activité d'un certain nombre d'agences d'exécution spécialisées. Le ministère de l'Economie et du Commerce travaille en étroite collaboration avec les trois principaux centres d'affaires du pays (Berytech, la BIAT et

SouthBIC) et supervise l'unité chargée de promouvoir l'application des normes de qualité et de sécurité. Il entretient également une coopération étroite avec Kafalat, l'organisme de garantie du crédit opérant sous la direction du Bureau libanais des dépôts et consignations, et avec un consortium de banques libanaises qui gère plusieurs programmes de soutien aux entreprises innovantes. Le ministère de l'Industrie supervise le Centre euro-libanais pour la modernisation industrielle (ELCIM), qui fournit une assistance technique et financière aux producteurs industriels et aux exportateurs.

Un grand nombre des initiatives de soutien aux PME sont menées au niveau local, avec le soutien des bailleurs de fonds et de la communauté locale. Cependant, le Liban manque encore largement d'un cadre commun pour sa politique en faveur des PME. La présidence du Conseil des ministres poursuit plus activement la coordination des politiques, en particulier en ce qui concerne l'amélioration du climat des affaires et l'innovation.

Tableau 15.2. **Institutions publiques impliquées dans la promotion des PME au Liban**

Institutions	Rôles
Présidence du Conseil des ministres (PCM)	Coordination, planification économique et amélioration de l'environnement des affaires pour les initiatives libanaises.
Ministère de l'Economie et du Commerce	Le ministère de l'Economie et du Commerce (MoET) aide les PME par le biais de son Unité de soutien aux PME (mentionnée ci-dessus et qui est un projet du PNUD) et du projet Qualeb (financé par l'UE), qui vise à aider les PME libanaises à reproduire les pratiques européennes dans le domaine de la gestion de la qualité et de la sécurité. Le MoET est le point de départ de la politique des entreprises au Liban.
Ministère de l'Industrie	Le ministère de l'Industrie a mis en place l'ELCIM (Centre euro-libanais pour la modernisation industrielle) et l'IRI (Institut de recherche industrielle). Le programme ELCIM fournit une aide technique et financière aux entreprises manufacturières pour les aider à se développer et à accroître leurs exportations. Il accomplit ses objectifs en associant des PME avec des partenaires leur offrant une expertise dans les champs de la gestion technique et financière. L'IRI est dédié à la recherche industrielle et aux tests et à l'analyse scientifiques.
Ministère des Finances	Subventionne des prêts en couvrant un pourcentage du coût des intérêts et en offrant des allègements d'impôts.
Ministère de l'Agriculture	Agit par le biais d'un fonds de 5 millions EUR qui soutient les PME (essentiellement des petits agriculteurs).
Ministère de l'Education	Culture de l'entrepreneuriat et formation professionnelle.
Banque du Liban (BDL – Banque centrale)	Accès au financement par l'intermédiaire de divers mécanismes financiers ; joue un rôle d'administrateur. La BDL définit les règles et les réglementations et publie des circulaires – son unité de financement gère un programme de subventions lancé par le gouvernement en 1997. (Kafalat agit aussi dans le cadre du programme de subventions mais son dispositif est différent de celui de la BDL et il s'agit d'une entité privée et indépendante).
Autorité de développement des investissements au Liban (IDAL)	S'occupe du jumelage d'entreprises et de la promotion des exportations ; créée à l'origine pour faciliter les investissements étrangers au Liban.
Kafalat	Fournit des garanties sur les prêts et un accès au financement par le biais de divers programmes (acteur clé du développement des PME au Liban, il sert de centre de contact au-delà de la simple fourniture d'un accès au financement).
Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture	Organisme privé, mais qui fournit des services essentiels à ses membres inscrits, tels que la délivrance des certificats d'exportation (préalables à l'exportation) et des codes-barres. Il sert de lobby puissant et important du secteur privé (à travers sa Fédération des chambres et des représentants d'associations professionnelles) dans la législation, la politique et le droit.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

L'Autorité de développement des investissements au Liban (IDAL) est également un acteur actif dans la politique des PME, en particulier dans le domaine de la promotion de l'investissement, du jumelage d'entreprises et de la promotion des exportations dans le secteur agro-alimentaire. Cependant, les tensions politiques, combinées avec le conflit dans la République arabe syrienne et la paralysie législative, ralentissent les réformes du climat des affaires et entravent l'émergence d'une politique nationale commune pour les PME.

Simplification législative et réforme réglementaire

Malgré la création d'un bureau pour les réformes administratives et réglementaires en 2005 et le lancement d'un programme de simplification administrative soutenu par la Société financière internationale (IFC) en 2007, il y a eu très peu de progrès dans ce domaine. Le classement général du pays dans le rapport *Doing Business* de l'IFC-Banque mondiale s'est détérioré au cours des dernières années et la réforme du système d'immatriculation des sociétés impliquant le réseau des bureaux de la Poste libanaise à travers le pays n'a jamais dépassé la phase pilote. Cependant, un nouveau programme interministériel pour l'amélioration du climat des affaires (IBEL) a été lancé en 2010 sous la supervision de la Présidence du Conseil des ministres, avec une participation plus large que lors de la précédente tentative. Des mesures ont été prises pour procéder à des examens des lois et règlements en vigueur dans les domaines de l'immatriculation des sociétés, la délivrance des permis de construction, le commerce transfrontalier et la résolution des différends, mais aucune réforme réglementaire majeure n'a encore pris forme. Aucune mesure n'a été adoptée pour introduire l'analyse de l'impact réglementaire des nouvelles lois et réglementations.

Cadre des consultations public-privé

Il existe de nombreuses organisations du secteur privé actives au Liban avec un haut niveau de représentation, en particulier parmi les associations professionnelles. Il y a une tradition de concertation public-privé, mais un cadre institutionnel fait encore défaut. Des consultations ont lieu *ad hoc*, lorsque des mesures législatives importantes sont rédigées. En 2012, une nouvelle politique a été adoptée stipulant que tout nouveau projet de loi ou d'amendement devait désormais être publié pour consultation, pour une période d'au moins 15 jours, au cours de laquelle le public est autorisé et encouragé à fournir des commentaires et des suggestions. En outre, le lancement du programme IBEL, ainsi que l'élaboration en cours de la nouvelle stratégie pour les PME, ont créé la possibilité d'un dialogue plus structuré avec les organisations du secteur privé et des associations professionnelles sur un certain nombre de questions relatives à l'environnement des affaires.

Créer un environnement opérationnel favorable à la création d'entreprise

Immatriculation des sociétés et procédure de création d'entreprise

L'environnement d'affaires opérationnel du Liban est limité par plusieurs facteurs. Bien que la procédure d'immatriculation des sociétés soit relativement rapide, les coûts liés à l'enregistrement et les exigences minimales de fonds propres sont parmi les plus élevés dans la région. Depuis 2008, aucun guichet unique spécifique aux PME n'a été créé. Des amendements à la Loi sur l'investissement n° 360 ont été proposés pour rendre les PME éligibles aux avantages de la loi sur l'investissement, mais cette loi est toujours en attente d'approbation par le Parlement. En outre, une stratégie d'e-gouvernement a été proposée par le Cabinet du ministre d'Etat pour la Réforme Administrative (OMSAR) en vue de créer

une Administration publique à guichet unique avec deux portails : l'un pour les relations entre les citoyens et l'administration publique et l'autre pour les relations entre différentes branches de l'administration publique.

Services en ligne

Il n'existe pas actuellement de services d'enregistrement en ligne au Liban. Toutefois une stratégie d'e-gouvernement a été adoptée qui, à terme, permettra l'immatriculation en ligne.

Procédures de faillite et deuxième chance

Le gouvernement, à travers l'initiative IBEL, procède actuellement à la révision du cadre juridique de l'insolvabilité et à la rédaction d'une loi moderne sur les faillites (celle-ci fait actuellement partie du Code de commerce, qui remonte à 1942, mais a été révisée et une grande partie a déjà été soumise au parlement), qui devrait être conforme aux normes internationales. Ces révisions visent à établir un système efficace pour le recouvrement des prêts, la restructuration et l'insolvabilité afin de permettre aux entreprises non viables de fermer efficacement et aux entreprises viables (malgré leurs difficultés financières) de réorganiser leurs opérations et de restructurer leur dette. En outre, des travaux sont en cours pour accélérer les procédures civiles et commerciales et garantir des procès plus rapides, pour promulguer une loi permettant des procédures plus rapides pour les petits procès (moins de 15 millions LBP, soit 7 300 EUR), pour institutionnaliser les pratiques alternatives de règlement des différends pour qu'elles deviennent une alternative efficace à la saisie des tribunaux, et enfin, pour adopter une loi sur la médiation.

Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial

Cependant, la performance des établissements offrant un financement externe aux PME ne s'est que légèrement améliorée, essentiellement grâce à l'introduction par Kafalat de nouveaux dispositifs de garantie du crédit pour soutenir les PME innovantes. L'environnement juridique et réglementaire au Liban, comme dans la plupart des autres économies évaluées, s'est amélioré grâce aux progrès réalisés en matière de système d'information sur le crédit. Le Liban doit encore améliorer son système de cadastre et renforcer les droits des créanciers et les mécanismes de garantie du respect de leurs droits.

Sources de financement externe pour les PME

Les marchés financiers au Liban ne semblent pas avoir été affectés négativement par la crise financière mondiale ou par les événements récents dans la région. Au contraire, le crédit intérieur au secteur privé a augmenté pour passer de près de 74 % du PIB en 2008 à plus de 90 % du PIB en 2012 (voir chapitre 6), un taux qui est bien au-dessus des autres économies MED évaluées, à l'exception d'Israël. En outre, la part des prêts non performants a sensiblement diminué entre 2008 et 2012, de 7.5 % à 3.7 %. La concurrence dans le secteur bancaire au Liban est relativement plus développée que dans d'autres pays voisins. Ainsi, les actifs des trois plus grandes banques ne représentent que 50 % de tous les actifs des banques commerciales, contre 85 % en Israël et près de 90 % au Maroc. Bien que les sources de financement externe pour les PME n'aient pas connu d'améliorations importantes depuis 2008, 16 % des prêts bancaires vont aux PME (Farazi et al., 2011), ce qui est une proportion plus élevée que la moyenne MENA (13 %, hors pays du GCC), mais qui reste encore inférieure à la moyenne des pays à revenu élevé (22 %) (Beck et al., 2011).

Kafalat, organisme de garantie de crédit, fonctionne depuis plusieurs années comme un système bien rôdé et est considéré comme une bonne pratique dans la région MED. Le dispositif est financé par ses fonds propres, avec certains produits cofinancés par la Commission européenne. Près de 30 banques au Liban, à la fois publiques et privées, ont signé des accords avec Kafalat et participent en acceptant ses garanties de prêts. L'organisme propose plusieurs produits, chacun mettant l'accent sur un aspect différent, tel que les start-ups innovantes, ou des secteurs comme l'agriculture, ou encore l'énergie. Cependant, le fait qu'il n'y ait qu'un seul acteur dans ce domaine réduit à la fois la concurrence et l'éventail des produits de garantie de crédit offerts aux PME.

Les mécanismes de participation ne sont pas encore très développés au Liban. Le financement par capital-investissement augmente mais il est encore contraint par l'absence de stratégies de sortie du fait de la faiblesse relative des marchés financiers. En effet, la capitalisation boursière au Liban ne représentait que 26% environ du PIB en 2012, contre plus de 66% au Maroc. Cette situation pourrait néanmoins changer avec la création de l'Autorité des marchés de capitaux en 2011, suite à l'approbation par le Parlement d'une nouvelle loi sur les marchés de capitaux. En outre, la banque centrale a récemment annoncé qu'elle mettrait à disposition jusqu'à 400 millions de dollars (environ 295 millions d'euros) au cours des sept prochaines années pour des participations dans des start-ups. La banque centrale garantit 75% des placements en actions effectués par les banques dans des start-ups, des accélérateurs/incubateurs ou des fonds de capital-risque.

De plus, l'autorité des marchés de capitaux a rendu une décision en 2013 qui vise à développer les activités de financement participatif (*crowd-funding*) au Liban. La décision précise les conditions d'un appel au *crowd-funding* par des entreprises libanaises ou étrangères, ainsi que le détail des exigences d'octroi de licences. En ce qui concerne le financement par capital-investissement des entreprises en début de croissance, il existe très peu de *business angels* au Liban. Un exemple est le Lebanese Business Angel. Jusqu'à présent, il n'y a pas de plans d'action pour développer ou promouvoir ce type d'instrument financier.

Environnement juridique et réglementaire

Le cadre juridique et réglementaire n'a connu que des progrès limités. Le système de cadastre n'est pas encore pleinement opérationnel, malgré certaines améliorations depuis 2008. Les autorités sont en train de finaliser un système d'interrogation en ligne du cadastre, qui mettra les titres de propriété à la disposition des citoyens par voie électronique.

Comme dans la plupart des autres économies évaluées, le Liban a fait des progrès substantiels en matière de services d'information sur le crédit. En 2011, le pays a amélioré son système d'information sur le crédit en permettant aux banques un accès en ligne aux rapports du registre public sur le crédit. En outre, la couverture de son bureau de crédit public a atteint près de 20% de la population adulte en 2013, un résultat supérieur au taux moyen de l'OCDE de 15.2%. Cela reste néanmoins insuffisant car il n'existe pas dans le pays de bureau de crédit privé pour fournir les informations manquantes dans le système public. Avec l'aide de la Société financière internationale (IFC), un travail est en cours pour établir une loi créant un système d'enregistrement des biens mobiliers. Les droits des créanciers restent faibles, ce qui conduit les banques à exiger des garanties plus élevées et à imposer des conditions supplémentaires lorsqu'elles fournissent un crédit aux entreprises.

Education financière

Le gouvernement libanais a récemment manifesté une conscience accrue de la nécessité d'améliorer le niveau d'éducation financière du pays. Selon une récente publication de l'OCDE (OCDE, 2013), le Liban compte parmi les pays qui en sont à un stade avancé de la conception de leur stratégie nationale pour l'éducation financière.

Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences

Le Liban ne possède pas de politique nationale sur l'apprentissage entrepreneurial et n'a pas encore créé de réseau d'établissements éducatifs pour échanger régulièrement les bonnes pratiques dans ce domaine. Cela est dû à des lacunes dans la coordination et la communication entre les différentes parties du gouvernement et les institutions éducatives. Cela s'explique aussi par une pression insuffisante du secteur privé pour exiger plus d'informations et une participation plus active dans les politiques éducatives du secteur public. Malgré les efforts déployés pour promouvoir l'apprentissage non formel de l'entrepreneuriat, comme les clubs de l'entrepreneuriat et le concours des plans d'affaires arabes du MIT, l'absence de politique nationale de l'apprentissage de l'entrepreneuriat empêche le Liban de réaliser de nouveaux progrès sur cet indicateur de la politique.

En 2010, le ministère de l'Education et de l'Enseignement supérieur a lancé un projet coordonné conjointement avec la Fondation européenne pour la formation (ETF). L'objectif est d'intégrer l'apprentissage entrepreneurial dans un certain nombre d'écoles comme exercice pilote avec le but final de développer un cadre d'apprentissage continu de l'esprit d'entreprise. Ce projet est dirigé par un comité de pilotage, présidé par le ministre de l'éducation, dont les membres sont de hauts responsables du monde éducatif. Un comité exécutif en supervise la mise en œuvre.

Suite à ce projet pilote, un plan d'action a été approuvé par le ministre de l'Education pour sa diffusion et sa mise en œuvre au niveau national. Le plan d'action comprend la refonte des programmes d'études, et le pilotage, la nationalisation et le développement d'un cadre permanent de l'apprentissage entrepreneurial. L'apprentissage de l'entrepreneuriat est actuellement intégré aux programmes de quelques écoles pilotes : 15 établissements de formation et d'enseignement professionnel et 20 dans le secteur de l'enseignement général. Un renforcement des capacités de gestion scolaire et des capacités des enseignants en lien avec l'apprentissage entrepreneurial est également fourni.

Il n'existe pas de politique nationale pour la promotion de l'apprentissage entrepreneurial dans l'enseignement supérieur. Le Liban compte 47 universités privées et une seule université publique. Quinze universités se sont associées à travers des accords de partenariat. Cette association constitue une bonne base de networking pour les universités, et pourrait être utilisée pour favoriser les échanges d'information concernant l'apprentissage entrepreneurial. Il existe quelques bonnes pratiques, comme l'Université arabe de Beyrouth qui a créé un centre pour l'entrepreneuriat avec le soutien du programme européen Tempus. Ce centre a organisé des cours sur l'entrepreneuriat, des foires d'entreprise et d'autres activités connexes incluant des start-ups, en collaboration avec la fondation Kaufman. Ces mesures demeurent toutefois *ad hoc*, sous l'égide de projets spécifiques de donateurs et sont limitées aux efforts d'établissements d'enseignement supérieur sur une base individuelle.

En matière d'analyse des besoins en formation, le Liban est encore au niveau des actions *ad hoc* poussées par les différentes institutions et agences qui fournissent une formation aux petites entreprises. Les chambres de commerce disposent d'un centre de formation pour les entreprises dans lequel elles évaluent régulièrement les besoins

de formation afin de concevoir et de dispenser leurs activités de formation pour les entreprises. La formation des PME est assurée par plusieurs organismes, tels que les centres de développement des entreprises (Berytech, la BIAT et SouthBIC), les chambres de commerce et les associations professionnelles. Il existe également des unités ou des projets de soutien gérés par différents ministères, tels que l'IRI / ELCIM au ministère de l'Industrie, l'Institut des finances au ministère des Finances et au ministère de l'Economie et du Commerce. D'autres ministères concernés offrent également des services de formation pour les PME. En outre, des initiatives telles que WAMDA (plateforme conçue pour accroître le pouvoir des entrepreneurs au Moyen-Orient et en Afrique du Nord) organisent de nombreuses activités de formation. Elles fonctionnent parfois en collaboration avec les universités ; un exemple est le Week-end des start-ups organisé conjointement par l'Université arabe de Beyrouth et WAMDA.

Les données et statistiques sur la proportion de start-ups ayant bénéficié d'une formation financée par l'Etat ne sont pas disponibles. Bien que cet indicateur soit principalement conçu pour mesurer la formation de démarrage, il peut également servir à construire la base des données sur les entreprises utilisée pour le développement de la politique des PME. Comme c'est aussi le cas pour d'autres indicateurs nécessitant des données statistiques, cet indicateur peut apporter une contribution importante au développement d'une politique publique éclairée en faveur des petites entreprises. Alors que le Liban n'a pas de politique spécifique pour promouvoir l'entrepreneuriat des femmes, des initiatives existent pour soutenir les femmes entrepreneurs. Un bon exemple pour accroître l'accès des femmes au financement est offert par la banque BLC. Berytech offre également une formation spécifique pour les femmes.

Améliorer la compétitivité des PME

Information et services aux entreprises

Le Liban a fait des progrès significatifs en matière de soutien et d'information destinés aux PME et aux start-ups depuis 2008. Des services de soutien aux PME sont proposés par les institutions publiques et privées aux côtés des organisations non gouvernementales. Trois centres de développement des entreprises (Berytech, la BIAT et SouthBIC) sont les principales entités de soutien aux PME. En outre, un certain nombre d'espaces de co-travail et des accélérateurs ont été récemment mis en place, tels que le Cloud 5, ALTCITY et Co-working 961. D'autres établissements comme le Centre euro-libanais pour la modernisation industrielle (ELCIM) offrent des services plus avancés tels que l'évaluation des stratégies d'entreprises et l'aide aux entreprises pour l'amélioration de leurs technologies de production et de la planification de leur production. L'équipe entreprise/unité de soutien aux PME au ministère de l'Economie et du Commerce travaille actuellement à une nouvelle stratégie de soutien aux PME qui puisse servir de cadre stratégique. Dans l'ensemble, les fournisseurs de services aux entreprises offrent une vaste gamme de services dans une variété de domaines.

En dépit de quelques améliorations concrètes par rapport à l'évaluation de 2008, l'information à destination des PME n'est pas encore systématiquement collectée ou centralisée au niveau du gouvernement, et les différents ministères et organismes offrent parfois des informations contradictoires. Toutefois, l'évaluation note que l'information en ligne pour les entreprises est maintenant disponible, notamment par le biais des sites tels que Entrepreneurs Lebanon et le SME Toolkit (la Boîte à outils des PME). Alors que Entrepreneurs Lebanon vise à mettre en contact les entrepreneurs avec des investisseurs et avec d'autres entrepreneurs, le SME Toolkit fournit des informations pratiques sur la

façon de démarrer une entreprise. Cependant, ces deux sites sont uniquement disponibles en anglais, ce qui réduit leur impact.

Des services d'aide à la création d'entreprise sont fournis au Liban par les centres de développement des entreprises, Berytech, l'Association d'incubation des entreprises de Tripoli (BIAT), le Centre d'innovation du Sud (SouthBIC) et autres. Ces services comprennent le conseil stratégique, le mentorat, l'hébergement, des espaces de bureau, l'expertise financière, des conseils pratiques, du networking, des ateliers et de la formation. Certains centres, comme Berytech, investissent dans de jeunes entreprises innovantes à travers le Fonds Berytech. La plupart de ces services sont fournis dans le cadre d'incubateurs déjà opérationnels. Les incubateurs d'entreprises ont augmenté leur couverture et leur impact sur la création d'entreprises au cours des dernières années. Une dizaine d'incubateurs sont actifs au Liban, dont certains sont financés par la Commission européenne (Berytech, BIAT, SouthBIC), dans le cadre du Programme d'appui intégré aux PME lancé par le ministère de l'Economie et du Commerce. Selon l'évaluation, plus de 80 start-ups ont été créées dans Berytech. La BIAT, en place depuis 2006, a appuyé la création de start-ups qui ont généré plus de 3 500 emplois entre 2006 et 2013. SouthBIC rapporte que 79% des emplois créés à partir de start-ups incubées sont des emplois hautement qualifiés.

Marchés publics

L'évaluation de 2013 indique que le système de passation des marchés publics au Liban est relativement ouvert à la participation des PME aux marchés publics, et dans un certain nombre de cas, des mesures proactives sont en place pour favoriser leur participation. L'information sur les marchés publics est centralisée au niveau national et est disponible en ligne et dans les journaux. Cependant, le pays a fait peu d'efforts pour fournir des solutions de passation électronique des marchés publics. Des efforts supplémentaires sont nécessaires pour intégrer la passation électronique dans les processus des marchés publics. De plus, une loi pour régler les retards de paiement existe, mais les pénalités ne sont pas efficacement appliquées.

Innovation

Le Liban a adopté en 2006 une stratégie nationale de l'innovation conforme à la stratégie nationale de développement du gouvernement. Deux institutions favorisent directement l'innovation au Liban : le Conseil national de la recherche scientifique (CNRS), à travers son initiative Politique de la science, de la technologie et de l'innovation, et le ministère de l'Industrie, par le biais de son Institut de recherche industrielle (IRI). L'IRI et le CNRS sont les principaux organes de coordination de la promotion de l'innovation au Liban. En outre, l'Unité de soutien des PME au sein du ministère de l'Economie et du Commerce vise, entre autres, à développer des PME innovantes par le biais de ses centres de développement des entreprises. Cependant, il n'y a pas de financement spécifique ou de crédit budgétaire au niveau du gouvernement central alloué à la promotion de l'innovation au sein des entreprises.

Le Liban a mis en place plusieurs mécanismes de soutien à l'innovation impliquant le secteur privé et les universités. Berytech, l'Association d'incubation des entreprises de Tripoli (BIAT) et le Centre d'innovation du Sud (SouthBIC) sont des centres de développement des entreprises qui fonctionnent comme des centres d'innovation qui incubent des start-ups innovantes en coopération avec des universités telles que l'Université Saint-Joseph (partenaire de Berytech) et l'Université de Balamand (partenaire de la BIAT). En outre, plusieurs universités accueillent des centres de l'entreprenariat/innovation, telles

que le Centre d'innovation Darwazech de l'American University of Beirut (AUB). Le Lebanese Industrial Research Achievement (LIRA) est un bon exemple de coopération entre PME, instituts de recherche et secteur privé. De plus, le projet pilote Lebanon Soft Shore est un cluster de sociétés, géré par le Centre euro-libanais de modernisation industrielle à Beyrouth. Des informations intégrées sur les prestataires de services de soutien à l'innovation disponibles font encore défaut. Les informations en ligne sont uniquement disponibles sur les sites web des incubateurs.

Bien qu'il n'y ait pas de budget spécifique alloué au niveau de l'administration centrale pour ces initiatives, plusieurs mécanismes de financement soutenus par le gouvernement existent. La garantie Kafalat Innovative et le Chèque innovation lancé par le Centre pour l'innovation et la technologie (cofinancé par la Commission européenne et l'Institut de recherche industrielle) en sont deux bons exemples. La garantie Kafalat Innovative a été mise en place pour soutenir spécifiquement les start-ups innovantes et le Centre pour l'innovation et la technologie favorise l'innovation technologique dans les produits et services dans le secteur manufacturier. En 2012, le ministère des Finances a contracté un prêt de 30 millions de dollars (environ 22 millions EUR) auprès de la Banque mondiale pour créer un fonds à Kafalat destiné à fournir à des start-ups et à des PME innovantes des subventions pour le développement de concepts et le financement par capitaux propres du stade précoce de leur activité.

Economie verte

La loi 444/2002 a établi un cadre de politique générale qui répond aux normes internationales en matière de durabilité de l'environnement et de pratiques respectueuses de l'environnement dans la conduite des affaires. Les aspects liés à l'éco-efficacité et l'éco-innovation sont définies dans les décrets d'application spécifiques et les réglementations nationales relatifs à cette loi. Le plus pertinent pour les PME est le Décret sur le respect de l'environnement (n° 8471/2012) qui a confié au ministère de l'Environnement, en coordination avec le ministère de l'Industrie, la mission de fixer des délais pour le respect par les industries des normes environnementales nationales avant la fin de 2015.

Afin de promouvoir l'application du Décret sur le respect de l'environnement, le ministère de l'Environnement fournit une expertise technique à plus de 30 entreprises industrielles, y compris des PME, dans les domaines du management environnemental, y compris l'éco-efficacité et l'éco-innovation. A partir de 2014, le ministère de l'Environnement, en coordination avec la Banque centrale du Liban, a lancé le Projet Réduction de la pollution environnementale du Liban (LEPAP) qui facilite l'accès au crédit pour les PME, fournit une assistance technique pour la sélection des meilleures technologies disponibles pour la gestion de l'environnement, et apporte un soutien aux industries à l'échelle nationale en matière de conformité avec les normes environnementales.

Un soutien plus technique sur les questions environnementales est fourni aux PME par le Centre libanais de la production propre (LCPC) pour qu'elles améliorent leur efficacité énergétique et réduisent leur consommation d'énergie. Ce centre, qui coordonne son action avec celle des institutions gouvernementales telles que le ministère de l'Industrie et le ministère de l'Environnement, manque de financement adéquat et repose essentiellement sur les bailleurs de fonds internationaux. Le LCPC favorise également l'utilisation des systèmes de management environnemental (SME) et d'autres normes environnementales similaires à la norme ISO 14001 (ensemble de normes relatives à la gestion de l'environnement), en particulier un système local. Cependant, la mise en œuvre des SME et autres normes reste limitée – selon les chiffres du LCPC, seulement 10-12 entreprises

utilisent un SME, et un organisme d'accréditation international pour la certification SME fait toujours défaut. Des mesures plus coordonnées pour soutenir les SME et les normes environnementales seraient utiles.

Promotion des exportations

En ce qui concerne la promotion des exportations, la situation n'a pas beaucoup changé depuis 2008. Le pays compte un certain nombre d'initiatives pour promouvoir les exportations, mais il n'existe toujours pas de stratégie d'exportation formalisée, comme c'était déjà indiqué dans l'évaluation 2008. Un projet de loi visant à créer une agence de promotion des exportations est en cours d'étude par le Parlement.

L'IDAL aide au soutien, à la promotion et au marketing des produits libanais, en particulier les produits agricoles et les matériaux utilisés dans l'agro-industrie, ainsi que les produits agro-industriels. Deux programmes ont aussi été mis en place par l'IDAL pour fournir une aide financière et non financière à ces secteurs. De plus, il existe des programmes de soutien ciblant le renforcement des capacités d'exportation, en particulier sur le respect des normes, le marketing et les systèmes de franchise.

Le Liban met également en œuvre un certain nombre de dispositifs pour informer ses procédures de commerce extérieur, y compris SYDONIA et d'autres³⁰. En outre, le site des douanes libanaises (customs.gov.lb) offre des informations détaillées sur le commerce extérieur, les tarifs douaniers, les statistiques commerciales, les lois et règlements. Il existe aussi un projet financé par la Commission européenne (Renforcement de gestion de la qualité, des capacités et de l'infrastructure au Liban ENPI/2008/19-621) visant à mettre en place un Centre national d'information technique/commerciale pour offrir des services commerciaux et des renseignements aux exportateurs et importateurs.

Coopération euro-méditerranéenne

Le Liban participe à plusieurs programmes régionaux et thématiques développés par l'Union européenne et ses Etats-membres, tels que la Coopération transfrontalière en Méditerranée, le 7^e Programme-Cadre de l'UE pour la recherche (FP7) et le Fonds FARO destinés aux petits projets innovants entrepris dans la région MED. Bien que ces programmes ne promeuvent pas spécifiquement des liens et des partenariats pour les entreprises euro-méditerranéennes, ils peuvent servir de plateforme utile pour développer la coopération interentreprises entre les PME libanaises et d'autres entreprises de la région MED et de l'UE.

Pour aller de l'avant

A l'avenir, le Liban devrait œuvrer au renforcement de la coordination interministérielle, en particulier entre le ministère de l'Industrie et le ministère de l'Economie et du Commerce et leurs agences affiliées, dans la mesure où toutes ces instances possèdent des mandats liés à la politique en faveur des PME. Plus particulièrement, il serait utile d'introduire un comité consultatif sur la politique des PME, ouvert à tous les acteurs et incluant des experts indépendants, des bailleurs et des représentants du secteur privé. Ce comité consultatif, qui pourrait être soutenu par l'unité Soutien aux PME au ministère de l'Economie et du Commerce, devrait promouvoir l'échange d'informations et de bonnes pratiques entre les différentes initiatives menées au niveau local ou en dehors des structures gouvernementales.

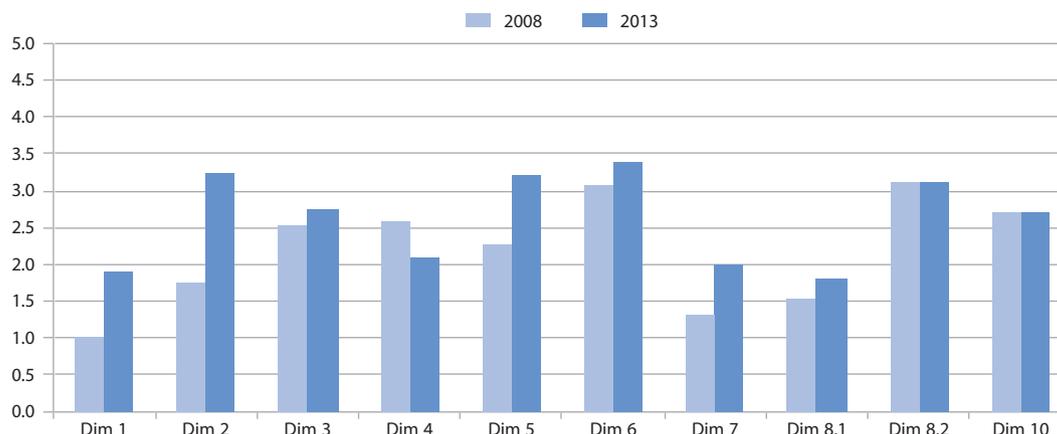
Une deuxième priorité est liée à la réforme de la procédure d'immatriculation des sociétés, qui est de loin la plus chère de la région, et à l'introduction des guichets uniques, ce qui pourrait être fait en relançant les plans de réforme élaborés avec le soutien de l'IFC.

Le Liban devrait assurer l'adoption et la mise en œuvre rapides de la nouvelle loi sur les faillites, et devrait élaborer un système pour assurer le suivi de l'efficacité du cadre de la faillite.

Etant donné que le Liban est fortement tributaire du commerce international, le pays devrait procéder à une simplification des procédures du commerce extérieur et à la mise en œuvre de procédures informatisées de dédouanement. Le Liban a un certain nombre de projets pilotes ou projets initiaux destinés à stimuler le commerce extérieur. Plus important encore, le Liban devrait continuer à œuvrer à la création d'une agence de promotion des exportations, mais devrait également élaborer une stratégie globale de promotion des exportations, idéalement dans le cadre d'une stratégie plus large de développement économique et de renforcement de la compétitivité, ou d'un document autonome. La création d'un Centre national d'information technique/commerciale, avec le soutien de l'UE, serait également un développement clé pour faciliter l'accès des PME libanaises aux marchés étrangers.

Bien qu'il existe au Liban plusieurs initiatives visant à promouvoir l'apprentissage entrepreneurial et l'esprit d'entreprise, il est important d'établir un dialogue plus cohérent et une coopération renforcée entre toutes ces initiatives. A partir de l'exemple concret de l'intérêt et de l'engagement du ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur pour la promotion de l'entrepreneuriat dans l'enseignement, le ministère pourrait chercher à influencer le débat politique sur des questions spécifiques liées à l'apprentissage de l'entrepreneuriat. Le comité de pilotage du projet existant, réunissant les trois directions

Figure 15.2. Liban : résultats des évaluations 2008 et 2013



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

DIM 1 : L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat, y compris l'entrepreneuriat des femmes; **DIM 2** : Des procédures de faillite efficaces et une « seconde chance » pour les entrepreneurs. **DIM 3** : Le cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques publiques en faveur des PME; **DIM 4** : L'environnement opérationnel de la création d'entreprise; **DIM 5.1 et 5.2** : Les services de soutien aux PME; **DIM 5.3** : Les marchés publics; **DIM 6** : L'accès des PME aux financements; **DIM 7** : Le soutien aux PME pour qu'elles bénéficient des réseaux et partenariats Euro-Med; **DIM 8** : Les compétences des entreprises et l'innovation; **DIM 9** : Les PME dans une économie verte; **DIM 10** : L'internationalisation des PME.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

générales du ministère et le Centre de recherche et de développement de l'éducation (CRDP), pourrait devenir la plateforme de ce dialogue. A un stade ultérieur, cette plateforme de dialogue pourrait avoir une influence directe sur les politiques réellement menées, telles que les politiques pour les agences gouvernementales et leurs partenaires de la société civile et du secteur privé. Il est suggéré qu'une institution clé mène des discussions sur la façon de structurer et de mener à bien les analyses des compétences en matière de formation. Les principales organisations de développement de la formation devraient exploiter leur coopération tout en favorisant la prise de conscience et la compréhension de la valeur des systèmes d'information décisionnelle au sein des PME.

Comme dans toutes les autres économies MED, il est recommandé que le Liban mette en place un système pour suivre et évaluer le succès de ces mesures naissantes.

Note

1. Les évaluations indépendante et gouvernementale menées citent ainsi le système de tarif harmonisé et simplifié, le document administratif unique, le dédouanement simplifié, la gestion des risques et la loi douanière moderne.

Bibliographie

- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt et M.S. Martínez Pería (2008), *Bank Financing for SMEs around the World : Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Commission européenne, OCDE et ETF (2008), *Report on the Implementation of the Euro-Mediterranean Charter for Enterprise*, Office des Publications de l'UE, Luxembourg.
- Farazi, S., Z. Arvai et R.R. Rocha (2011), *Financial access and stability : a road map for the Middle East and North Africa*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Forum économique mondial (2013), *Global Competitiveness report 2013-2014*, Forum économique mondial, Genève.
- Forum économique mondial et OCDE (2011), *Arab World Competitiveness Report 2011-2012*, Forum économique mondial, Genève.
- IFC (International Finance Corporation)-Banque mondiale (2013), *Doing Business 2014 – Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale, Washington, DC.
- OCDE et G20 – Présidence de la Russie (2013), *Advancing National Strategies for Financial Education : résumé de la publication conjointe du G20-Présidence de la Russie et de l'OCDE*, Editions OCDE, Paris.

Bases de données

Banque mondiale (2012), *Enquête sur l'entreprenariat*, Banque mondiale, Washington, DC.

Banque mondiale (2014), *Indicateurs de développement de la Banque mondiale*, World Data Bank.

CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement) (2013), *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, UNCTADStat, Genève.

FMI (2013), *Base de données des perspectives économiques mondiales – octobre 2013*, FMI.

IFC (2011), *MSME Country Indicator Database*, IFC.

Chapitre 16

Libye : aperçu général

Introduction

Ce chapitre est un examen de la politique de la Libye en matière des PME, mené en collaboration avec des partenaires locaux. Libya Enterprise, le programme national en faveur des PME placé sous la direction du ministère de l'Économie, a fourni à l'OCDE des informations substantielles sur les principes suivants : le cadre réglementaire pour l'élaboration de la politique des PME, l'environnement opérationnel pour les PME, l'amélioration de la compétitivité des PME et l'accès des PME au financement. En ce qui concerne les principes relatifs à l'apprentissage entrepreneurial et à l'entrepreneuriat des femmes (Principe 1) et aux compétences de l'entreprise (Principe 8a), la Fondation européenne pour la formation a effectué une évaluation préliminaire en collaboration avec un Jeune leader méditerranéen (YML) de Libye, Rafa Rejeibi. Des informations ont été recueillies auprès de l'unité des petites et moyennes entreprises (PME), d'intervenants au ministère de l'Économie, et de l'Office de coopération technique au ministère de l'Enseignement supérieur pour se faire une première idée de la position de la Libye en ce qui concerne la mise en œuvre du SBA pour l'Europe.

La mise en œuvre de l'intégralité du SBA n'a pas fait l'objet d'une évaluation en Libye ni d'une comparaison avec le reste des économies MED. L'examen de la politique publique ne couvre pas toutes les dimensions en raison du manque d'information et de politiques de soutien dans certains domaines tels que l'innovation ou l'économie verte.

Aperçu économique

La Libye est l'un des plus petits pays de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA) avec une population d'environ 6.2 millions d'habitants. L'économie est fortement dépendante du secteur pétrolier, qui génère la majeure partie de la richesse du pays. En conséquence, la Libye possède l'un des plus hauts niveaux de PIB par habitant dans la région : 11 046 USD, selon les estimations du FMI de 2013 (FMI, 2014). Cependant, la prédominance de l'État et l'absence d'institutions fortes ont empêché l'utilisation de ces ressources financières importantes pour relever les grands défis du pays, tels que le taux de chômage élevé, estimé à 20 % (FMI, 2013a), le développement des entreprises et, plus généralement, le développement du secteur privé.

Suite à la révolution de 2011, la création et la croissance des entreprises comptent désormais parmi les priorités économiques du gouvernement qui les considère comme un moyen de diversifier l'économie et de générer des emplois et des revenus. Les hydrocarbures représentent actuellement environ 70 % du PIB, 90 % des recettes publiques et 95 % des recettes d'exportation (Banque mondiale, 2011), mais seulement 5 % de l'emploi total. La contribution des secteurs non pétroliers au PIB est limitée. En 2011, le secteur des services (publics et privés) représentait environ 25 % du PIB, l'agriculture 2 % du PIB, et la construction 3 % (BAD et al., 2013). Les petites et moyennes entreprises (PME) ont le potentiel d'être des moteurs de la croissance du secteur privé libyen. Elles représentent la grande majorité des entreprises et pourraient contribuer de manière substantielle à l'emploi non pétrolier dans la mesure où elles opèrent principalement dans les secteurs du détail et de la construction.

Du fait de ce manque de diversification, l'évolution du PIB est étroitement liée à la production pétrolière. Après la levée des sanctions économiques internationales en 2003, le PIB réel a progressé à un taux moyen de 5.1 % jusqu'en 2007 (EIU, 2013). Malgré la crise financière mondiale, qui a entraîné une diminution de 18.1 % des revenus du pétrole, le PIB a continué de croître à un taux de 6.1 % de 2007 à 2010, en raison de la demande croissante

du public. La crise de 2011 a mis de grandes parties de l'industrie pétrolière à l'arrêt, ce qui conduit à une baisse drastique des recettes d'exportation (71 %), des dépenses publiques (70 %) et à une contraction du PIB marquée (61.4 %). La production de pétrole a repris avec le déclin du conflit et la tenue des élections. En conséquence, 2012 a vu une reprise tout aussi spectaculaire, avec un PIB progressant de 91.2 % (BAD et al., 2013). En 2013, les projections indiquent une baisse du PIB (5.1 %; FMI, 2013b) en raison de l'agitation sociale et de l'instabilité politique persistantes qui ont caractérisé le quatrième trimestre de l'année.

Alors que les recettes des ventes d'hydrocarbures donnent au gouvernement une marge de manœuvre fiscale importante, ces recettes sont très vulnérables aux fluctuations des niveaux de production et du cours des hydrocarbures. En conséquence, une baisse de la production de pétrole a forcé le gouvernement à devoir faire face à un déficit de 18.7 % en 2011 et écouler ses réserves de devises étrangères. Le passif à court terme domine le budget; les comptes du secteur public représentent 36 % des dépenses publiques (BAD et al., 2013); de plus, un système complexe de redistribution, l'inefficacité des entreprises publiques et les subventions massives aux hydrocarbures et aux denrées alimentaires drainent les ressources disponibles pour des investissements plus que nécessaires dans les infrastructures. En outre, les prix à la consommation ont été très volatiles. En 2011, l'inflation a atteint 15.9 % et devrait tomber à 3 % en 2014 (FMI, 2013b). L'inflation volatile est étroitement liée aux fortes importations, principalement de produits alimentaires qui constituent 70 % du total des importations. Une stratégie de substitution aux importations est donc nécessaire pour stabiliser l'inflation.

Environnement des affaires

L'environnement des affaires et de l'investissement libyen continue de souffrir de la faiblesse du cadre juridique, de l'incertitude politique et de l'insécurité intérieure. Le conflit de 2011 est à l'origine d'une situation sécuritaire précaire qui est devenue un obstacle majeur à l'attractivité du pays pour les investisseurs et les entreprises. En conséquence, les investissements directs étrangers nets (IDE) ont chuté de 89 % entre 2010 et 2011, passant de 1.8 milliard de dollars USD (4.41 % du PIB) à 200 millions USD (2.2 % du PIB). Cette baisse a été particulièrement marquée dans le secteur pétrolier.

Des efforts ont été faits pour restaurer la confiance des investisseurs dans l'économie libyenne. En 2010, la loi d'investissement n° 9 a été promulguée pour fournir des incitations fiscales aux investisseurs dans des secteurs spécifiques et la Commission de privatisation et d'investissement (PIB) a été créée pour superviser et réglementer les activités d'IDE dans le secteur industriel. Selon un document de la présidence britannique du G8, la commission PIB n'a pas efficacement rempli son rôle d'agence de promotion de l'investissement. Elle sert actuellement uniquement d'organe administratif délivrant les licences d'exploitation aux investisseurs étrangers (G8 – Présidence du Royaume-Uni, 2013).

Malgré ces efforts, la Libye continue d'imposer de lourdes restrictions aux investissements étrangers. Une série de décrets ministériels publiés en 2012 et 2013 limite la participation étrangère dans les co-entreprises et interdit les sociétés à responsabilité limitée appartenant à des étrangers. Les investisseurs qui cherchent à établir une entreprise dans les services pétroliers, la construction, l'industrie, l'électricité, les communications, les transports, l'agroalimentaire ou le secteur maritime sont tenus d'établir une co-entreprise avec des ressortissants libyens. La part des étrangers est limitée à 65 % (OCDE, 2013).

En outre, l'accès à la terre est une contrainte majeure pour les investisseurs locaux et étrangers en raison du manque d'infrastructures soutenant le développement de l'espace

urbain, de la longueur des procédures pour l'obtention des permis de construire, de l'absence d'un cadre juridique transparent pour l'allocation des terres et de l'incertitude des droits de propriété. Les entreprises étrangères sont de plus confrontées à la restriction supplémentaire de ne pas être autorisées à posséder des terres.

Le conflit de 2011 a affecté de manière négative l'environnement des affaires libyen. Sous le précédent régime, l'environnement des affaires était déjà faiblement réglementé et avait des procédures administratives complexes. Aujourd'hui, selon l'indice *Doing Business* 2014, la Libye se classe 187^e sur 189 pays. Les principaux défis pour les entreprises comprennent le démarrage d'une entreprise (171^e), l'obtention de crédit (186^e), le paiement des impôts (116^e) et l'exécution des contrats (150^e) (IFC-Banque mondiale, 2013). L'incertitude réglementaire est une limitation car les entreprises doivent consacrer beaucoup de temps aux procédures réglementaires, qui sont souvent floues et contradictoires, et à s'assurer de leur conformité avec celles-ci.

Aperçu du secteur des PME

Bien qu'il existe peu de données précises et mises à jour sur le secteur privé en Libye, une étude estime que 96.8% des entreprises sont des micro-entreprises (CEA, 2008) qui contribuent à produire une petite fraction du PIB. Selon l'évaluation du climat d'investissement 2011 de la Banque mondiale, 70% des entreprises du secteur privé opèrent dans le secteur de la distribution/commerce, 16% dans le secteur manufacturier et 14% dans le secteur des services. Le recrutement de personnel a été identifié comme un problème majeur pour les PME. Les entreprises emploient un part importante de travailleurs étrangers. En effet, les entreprises rencontrent des difficultés dans l'identification des travailleurs libyens ayant les compétences adéquates et le désir de s'engager dans le secteur privé (dans la mesure où le secteur public offre des salaires élevés et de bonnes conditions globales de rémunération).

Encadré 16.1. Définition des PME en Libye

En 2006, le Congrès national général, gouvernement intérimaire de la Libye, a décidé que sont des PME les entreprises qui emploient moins de 50 salariés et ont investi moins de 5 millions LYD (dinars libyens, 3 millions EUR) (OCDE et Banque africaine de développement, 2008).

Aperçu de la politique publique en faveur des PME

Cadre institutionnel de la politique

Ces dernières années, le soutien aux PME a été caractérisé par l'existence de programmes et plans d'action nationaux dispersés. Avant les événements de 2011, le Conseil national du développement économique (NEDB), établissement public relevant du Congrès national général, a été créé pour conseiller le gouvernement sur l'élaboration et la mise en œuvre des réformes économiques clés. Le NEDB a mis en place en 2007 un Programme national pour les PME pour renforcer la compétitivité du pays grâce à un soutien aux PME et à l'entrepreneuriat, aux start-ups innovantes et à l'amélioration du capital humain. Après la révolution, le Programme national pour les PME a été transformé en une agence de

développement des PME appelé Libya Enterprise, qui fonctionne depuis 2012 sous l'égide du ministère de l'Economie. Libya Enterprise a conservé la même mission de soutien à la création d'entreprises que son prédécesseur et a développé un réseau d'incubateurs et de centres d'affaires dans tout le pays. Depuis 2013, le gouvernement envisage de transformer Libya Enterprise en l'un des cinq fonds régionaux d'investissement, le Fonds de Tripoli, que le ministère de l'Economie a pour projet d'établir pour soutenir les PME.

Jusqu'à présent, il n'existe pas de stratégie officielle de la Libye pour le développement des PME, mais uniquement des éléments de soutien aux PME. Le gouvernement a commencé à prendre en considération la nécessité croissante d'établir une stratégie de développement des PME à long terme dans le cadre d'un plan de développement économique plus large pour le pays. A cette fin, un comité national, le Comité de la Vision 2030, a été créé. Sous la supervision du Cabinet du Premier ministre, le Comité vise à relever les défis économiques, sociaux et institutionnels de la Libye. Il implique la participation de plus de 50 experts de différents domaines d'expertise et de différentes régions, avec une représentation féminine de 14 %. Bien que la Vision 2030 ne se concentre pas sur le développement des PME, le comité considère le développement du secteur privé, et en particulier la promotion des PME, comme l'un des principaux volets de son plan.

Il n'y a pas une seule et unique institution responsable de la mise en œuvre de la politique des PME. Avant la révolution, le NEDB avait pour mandat de mettre en œuvre des réformes économiques, et pas seulement le développement des PME, sous la supervision du Comité général du peuple. Depuis la révolution, trois ministères sont impliqués dans le développement des entreprises : le ministère de l'Economie, le ministère de l'Industrie, qui supervise les entreprises publiques par l'intermédiaire de l'Autorité générale de l'industrialisation et des Chambres de commerce, et le ministère du Travail par le biais des fonds régionaux et des centres d'affaires. Le ministère de l'Economie, en particulier, est en train de mettre en place une unité spéciale pour la politique des PME en charge de l'évaluation des politiques, de leur suivi et des relations internationales. Cette unité est supervisée par un organe interministériel composé des ministères de l'Economie, du Travail, de la Planification, de l'Industrie, des Finances et de l'Association des anciens combattants³¹.

Enfin, la communauté internationale des donateurs est impliquée dans le renforcement de la capacité des institutions à l'appui du développement du secteur privé. L'OCDE met actuellement en œuvre un projet visant à soutenir le développement d'une stratégie PME pour la Libye. Le projet est soutenu par le Fonds pour la transition du Partenariat de Deauville du G8 et il vise à renforcer les cadres institutionnels et juridiques pour le développement des PME dans le pays. L'objectif du projet est d'évaluer la situation actuelle, et d'orienter et coordonner les politiques et les outils destinés à soutenir le développement du secteur privé, en vue, en particulier, de diversifier l'économie libyenne en réduisant sa dépendance envers le pétrole et de créer des emplois. Il comprend cinq volets : une phase de diagnostic du secteur privé, une stratégie de développement des PME, un cadre juridique pour la création et la croissance des entreprises, une assistance dans la mise en œuvre de la stratégie pour les PME et l'accès des PME au financement.

La Commission européenne finance un projet mené par ADETEF, l'agence française de développement à l'étranger placée sous la direction du ministère de l'Economie et des Finances, dont le but est soutenir l'intégration économique régionale de la Libye et ses services régionaux de soutien aux entreprises. La Banque mondiale met également en œuvre un projet visant à renforcer la capacité des institutions financières libyennes clés à évaluer et réformer les éléments fondamentaux de l'infrastructure financière du pays ; ce

projet vise également à renforcer la capacité des institutions chargées de la promotion de l'investissement privé et du développement du secteur privé. D'autres projets relatifs aux PME sont menés, notamment par le Département du Royaume-Uni pour le développement international (DFID).

Afin de coordonner ces projets financés par les bailleurs en Libye, l'OCDE a mis en place une plateforme qui organisera régulièrement des réunions pour échanger des informations sur les différents projets, leurs mandats, leurs objectifs et leurs activités. Cette plateforme constitue une première étape en vue d'éviter les doublons et renforcer l'acceptation des recommandations stratégiques issues des différents projets.

Immatriculation des sociétés et procédures de création d'entreprise

Comme mentionné, la Libye se classe 187^e sur 189 économies pour la facilité de la conduite des affaires, bien en-dessous de la moyenne de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA) qui est de 107 (SFI-Banque Mondiale, 2013). En particulier, les procédures d'immatriculation des sociétés sont longues, complexes et pas uniformes pour toutes les sociétés. Il existe en effet différentes procédures selon le type d'entreprise : société à responsabilité limitée, société de négoce, l'auto-entreprise ou la co-entreprise.

Pour les sociétés à responsabilité limitée, les entrepreneurs peuvent obtenir un certificat d'inscription de la société au registre du commerce géré par la Chambre de commerce. Le processus prend 35 jours et comprend 10 étapes, contre une moyenne de 10 jours et 8 étapes dans la région MENA. Cependant, la création d'entreprise est moins coûteuse en Libye que dans d'autres économies de la région MENA. Le coût de démarrage d'une entreprise représente 19.1 % du revenu par habitant (contre une moyenne de 28.9 % dans la région MENA) et l'exigence de capital minimum est de 34.5 % du revenu par habitant (contre une moyenne de 45.4 % dans la région MENA). Dans le cadre d'une mission exploratoire de l'OCDE, les personnes interrogées ont fait remarquer que, dans la pratique, le capital minimum requis est beaucoup plus élevé et peut atteindre 2 900 euros en raison des frais juridiques associés.

Pour accélérer le processus d'immatriculation, un guichet unique, avec 22 bureaux régionaux, a été créé à Tripoli avant la révolution. La mission de ce guichet unique est de fournir les certificats d'immatriculation des sociétés, auxquels peuvent accéder tous les notaires. Depuis la révolution, la gestion du registre central des sociétés a été perturbée. En conséquence, les procédures d'immatriculation des sociétés doivent être terminées à Tripoli, et les notaires des autres villes sont tenus de venir à Tripoli pour finaliser le processus, car il n'existe pas de registre national électronique des entreprises. Compte tenu de cette situation, les guichets uniques régionaux ont cessé leurs opérations de tenue de registre.

L'obtention d'une licence d'exploitation est aussi une procédure longue pouvant prendre plusieurs mois. Selon l'évaluation du climat des affaires 2011 de la Banque mondiale, obtenir une licence en Libye nécessite l'aval d'une commission représentée par des multiples agences, y compris l'administration de la Sécurité sociale, l'administration du travail, l'administration fiscale, le ministère de l'Intérieur et le ministère de l'Economie, et qui se réunit toutes les deux semaines. Les retards et les refus sont fréquents et imprévisibles, toujours selon l'évaluation.

Principaux défis structurels dans le secteur financier

Le secteur financier libyen est sous-développé et largement dominé par le secteur public. Les banques d'Etat sont la principale source de financement de l'économie et les activités non bancaires sont encore sous-développées. L'accès au financement est considéré comme une contrainte majeure du secteur privé, et plus particulièrement pour les PME. Selon l'évaluation du climat des affaires 2011 de la Banque mondiale, 58 % des entreprises interrogées considéraient l'accès au financement comme une contrainte majeure ou très sévère.

Le secteur financier libyen fait face à un certain nombre de défis et de distorsions. L'économie est caractérisée par un faible niveau d'intermédiation financière. Avant le conflit, le crédit intérieur au secteur privé ne représentait que 12.4% du PIB, bien en-deçà de la moyenne régionale de 57.2% (Banque mondiale, 2013). En outre, le ratio du crédit intérieur par rapport au PIB est passé de 22.7% à 9.8% entre 2000 et 2009 (Farazi et al., 2011). Il n'y a pas de problème de liquidité dans l'économie libyenne dans la mesure où les dépôts bancaires sont passés de 5 milliards LYD (3 milliards EUR) en 2003 à 30 milliards LYD (18 milliards EUR) en 2010, en raison de l'augmentation des dépenses publiques (Banque mondiale, 2013). Cependant, la liquidité bancaire n'est pas investie dans des activités productives du secteur privé du fait de l'absence de mécanismes d'intermédiation. En conséquence, les banques commerciales ne prêtent qu'à court terme à des activités à faible risque, telles que le financement du commerce.

Le pays se caractérise aussi par un niveau élevé de prêts non productifs, une situation amplifiée par la large diffusion de garanties de crédit soutenues par l'Etat. En 2012, le ratio des prêts non performants a atteint 21 %, ce qui est particulièrement élevé en termes absolus et par rapport aux normes régionales (FMI, 2013b). En conséquence, les banques commerciales limitent leurs activités à des prêts à court terme adossés à des garanties.

Dans le secteur bancaire, les établissements de crédit spécialisés appartenant à l'Etat créent des distorsions de marché. Ces établissements ont d'abord été mis en place pour compléter les activités des banques commerciales en contribuant au développement socio-économique du pays. Au fil des ans, ces institutions se sont rapidement développées et elles représentent désormais environ la moitié de tous les encours de crédit dans le pays. Par conséquent, elles constituent une distorsion du marché dans le secteur bancaire puisqu'elles sont en concurrence avec les banques commerciales et que, n'étant pas réglementées par la banque centrale, elles bénéficient de la politique de crédit laxiste. Cette situation a évincé certaines banques commerciales de plusieurs segments de marché. Un grave conflit d'intérêts existe dans le secteur financier puisque la Banque centrale de Libye est à la fois actionnaire de quatre banques publiques et l'organisme de réglementation.

La récente loi bancaire islamique qui entrera en vigueur en 2015 est susceptible de provoquer de nouvelles distorsions dans le secteur financier. Elle exige que toutes les banques commerciales se tournent vers la finance islamique. Ce changement crée de nombreux défis, tels que les énormes coûts de transaction liés à la modification du libellé des prêts existants d'ici à 2015 et l'absence de règlements d'application qui ne sont pas encore définis. Il est en outre impossible de savoir si les banques ont l'expertise ou la capacité de passer de la finance classique à la finance islamique. De plus, la banque centrale doit élaborer un nouveau cadre juridique pour réglementer et superviser les institutions financières islamiques.

Sources de financement externe

Comme dans d'autres pays MED, les prêts bancaires sont la principale source de financement de l'économie libyenne. Selon la Banque mondiale (2013), 81 % du total des actifs du secteur financier étaient détenus par les banques commerciales en 2012, tandis que le reste est majoritairement détenu par des institutions publiques de crédit spécialisées (13 %) et des fonds de pension (3 %). Les bourses et les sociétés d'assurance représentent le reste du total des actifs. Le secteur financier est également en grande partie dominé par des institutions publiques. Selon les données de la Banque centrale de Libye, les banques publiques commerciales (5 banques) et les établissements de crédit spécialisés représentaient 95 % du crédit total, tandis que les banques privées n'en représentaient que 5 % (Banque mondiale, 2011).

Les événements 2011 ont paralysé les activités de la Bourse libyenne (LSM) qui a été créée en 2007 pour soutenir la privatisation des entreprises publiques. La LSM a été relancée en 2012, mais est encore peu développée. En juin 2012, seulement 12 sociétés étaient cotées à la LSM et la capitalisation boursière représentait 3.9 % du PIB en 2010, contre une moyenne de 64.2 % dans la région MENA (Banque mondiale, 2013).

Les autres sources de mécanismes de financement et de garantie sont encore sous-développées. Il n'y a pas de dispositif officiel de garantie de crédit pour les PME en Libye. Un Fonds libyen des garanties de crédit a été créé en 2008 sous la tutelle du ministère de l'Economie. Ce fonds passe des accords avec différentes banques commerciales pour faciliter l'accès des entreprises au financement. Il garantit, par exemple, jusqu'à 40 % des prêts accordés par la Banque Jumhuriyah, qui est une grande banque d'Etat. Il n'y a aucune indication claire de l'efficacité du système, mais celui-ci pose au contraire un certain nombre de problèmes : le processus de remboursement des banques commerciales en cas de défaillance de l'entreprise prend entre six et sept ans ; le dispositif ne couvre pas toutes les banques ; enfin, il n'est pas indépendant.

Il n'existe pas de fonds de capital-investissement en Libye. A la place, plusieurs fonds publics ont été créés au fil des ans pour soutenir la diversification économique de la Libye et le développement de son secteur privé, mais ces fonds publics ont des structures de gouvernance faibles, manquent de cadres juridiques et réglementaires clairs et transparents, sont souvent dispersés, et ils fonctionnent de manière non coordonnée.

Deux fonds soutiennent l'investissement et le développement des entreprises : le Fonds de développement économique et social (ESDF) (créé en 2006 avec un portefeuille de 16 milliards LYD, soit 9.4 milliards EUR) et le Fonds libyen d'investissement et de développement interne (LIIDF) (mis en place en 2009 avec un capital initial de 20 milliards LYD, soit 11.8 milliards EUR) (Banque mondiale, 2013). Cinq fonds d'investissement régionaux doivent être mis en place à Tripoli, Benghazi, Misrata, Sabha et Zawiya. Ces fonds seront capitalisés à hauteur de 200 millions USD (144 millions EUR) chacun et fourniront des placements représentant jusqu'à 25 % du capital du projet, tandis que le reste du crédit serait garanti. Ces fonds cibleront uniquement les start-ups et la création d'entreprise, à l'exclusion des entreprises déjà en activité. Les fonds ne sont pas encore opérationnels et dépendent encore de l'allocation des fonds par le ministère de la Planification, lequel est actuellement paralysé par la situation politique.

Cadre juridique et réglementaire

Le secteur financier libyen est faiblement réglementé. Les différents mécanismes financiers mentionnés ci-dessus souffrent de structures de gouvernance et de transparence faibles et sont parfois confrontés à des conflits d'intérêts. Malgré l'absence de cadres juridiques et réglementaires solides, le gouvernement a fait des efforts pour améliorer ses services d'information sur le crédit. En 2009, la Banque centrale de Libye a établi un bureau de crédit public chargé de fournir aux banques commerciales des données et des informations pertinentes pour contrôler la solvabilité de leurs clients. Cependant, la couverture du registre public est très faible (0.5% de la population adulte), comparativement à la moyenne de la région MENA (8.3% de la population adulte) (Banque mondiale, 2013).

Le foncier est la principale source de garantie en Libye. Cependant, un certain nombre de faiblesses dans les systèmes juridiques et de registre régissant la propriété foncière entravent l'accès au financement. Le cadastre libyen, qui assure l'enregistrement complet de la propriété foncière, est fermé depuis 2011. Il n'y a pas de loi réglementant clairement la propriété de la terre et les droits de propriété. L'évaluation du prix du foncier est problématique et le gouvernement se réserve un droit de saisie des terres de tout propriétaire à tout moment. Les banques sont donc réticentes à fournir des prêts garantis par une propriété foncière, ce qui crée une contrainte sérieuse pour l'accès des entreprises au financement.

Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences

Améliorer le système éducatif est l'une des plus hautes priorités du gouvernement intérimaire et des organisations de la société civile libyenne afin de répondre aux attentes de la population après la révolution. Cependant, l'instabilité politique du pays entrave ces efforts. Avec trois gouvernements successifs en moins de trois ans, le pays a été incapable de parvenir à un consensus sur les stratégies d'accréditation de l'apprentissage entrepreneurial. Il n'y a donc pas de stratégie gouvernementale officielle pour faire adopter l'apprentissage de l'entrepreneuriat dans le système éducatif formel.

Malgré l'absence de stratégie, quelques activités ponctuelles d'apprentissage et de formation entrepreneuriale sont menées sous la forme de conférences et d'ateliers. Il existe aussi une série d'initiatives de coopération entre les organismes publics et privés (par exemple, le ministère de l'Éducation générale, la Commission de la formation professionnelle et Libya Enterprise), les entreprises locales et les bailleurs de fonds internationaux (par exemple, le British Council et l'ambassade des États-Unis). Ce qui est prometteur, à ce stade, est le niveau de prise de conscience et l'intérêt que le gouvernement libyen et les parties prenantes ont exprimés pour l'adoption d'une stratégie visant à intégrer l'apprentissage entrepreneurial dans les programmes nationaux d'enseignement.

L'apprentissage entrepreneurial dans l'enseignement non formel est essentiellement une demande des organisations de la société civile. Plusieurs activités ont été menées pour introduire l'apprentissage entrepreneurial dans les organisations locales et internationales de la société civile, les instituts gouvernementaux et les entreprises locales, par exemple le Forum Week-end des start-ups. Le premier forum a eu lieu en septembre 2012 et a été répété en septembre 2013. Ce forum a pour but d'accroître l'autonomie des entrepreneurs pour qu'ils apprennent les bases de la création d'une start-up et lancent des initiatives prometteuses. Il a réuni des entrepreneurs du monde entier pour partager leurs expériences et encourager l'adoption des meilleures pratiques.

En ce qui concerne l'enseignement supérieur, il y a eu une certaine coopération entre les établissements d'enseignement supérieur et les entreprises visant à améliorer la compétitivité et la promotion des perspectives d'emploi des étudiants. Le ministère de l'Enseignement supérieur et la Commission de la formation professionnelle a organisé la première conférence-concours de l'entrepreneuriat chez les étudiants des instituts d'enseignement supérieur en 2012. Ont participé des entreprises locales, des organisations internationales et des organisations de la société civile. Bien qu'il n'y ait pas de stratégie nationale en matière de formation entrepreneuriale dans l'enseignement supérieur, certaines activités, telles que des conférences et des ateliers, ont lieu dans ce domaine. En 2013, le ministère de l'Enseignement supérieur et la Commission de la formation professionnelle ont organisé un premier atelier sur l'apprentissage entrepreneurial et sur les moyens disponibles pour l'intégrer dans le programme scolaire.

Les éléments dont on dispose sur les programmes de formation des PME montrent que les autorités libyennes étaient déjà intéressées par la construction d'un solide programme-cadre des PME avant même la révolution. La décision ministérielle (472) stipulait la création de l'unité chargée des PME, sous la tutelle du ministère de l'Economie. Un des résultats de cette initiative législative a été la création du programme Libya Enterprise Award, ainsi que l'établissement de plusieurs incubateurs qui fournissent des services aux PME.

Il existe une coopération entre la Banque africaine et l'Académie des études supérieures dans le but de renforcer les PME, établir des centres d'entrepreneuriat et fournir des opportunités de formation aux projets de start-ups. Toutefois, l'absence de documentation rend difficile de mesurer les progrès de cette coopération.

La conférence annuelle Entrepreneuriat et Innovation est un bon exemple des efforts du gouvernement pour développer un système national d'innovation et pour identifier les acteurs clés. L'un des objectifs de la conférence est d'apprendre des expériences d'autres pays dans le domaine de l'innovation, de l'entrepreneuriat et du transfert de technologie. Cela indique que la Libye est ouverte aux expériences internationales dans ce domaine.

Libya Enterprise a créé un incubateur pour aider et former les femmes entrepreneurs. Cet incubateur constitue un exemple *ad hoc* des services de formation pour femmes entrepreneurs fournis par le gouvernement. Il semblerait que la société civile soit en avance sur le gouvernement en termes d'efforts pour aider les femmes entrepreneurs, comme l'indique le lancement du Programme de renforcement du pouvoir économique des femmes libyennes.

Améliorer la compétitivité des PME

Information et services aux entreprises

La Libye possède un nombre limité de programmes de services de développement des entreprises qui aident les PME et se concentrent sur les start-ups. Ces programmes sont souvent encore à un stade précoce de développement, ou sont inefficaces en raison de formateurs non qualifiés, d'une formation inadéquate, d'un manque d'aide au suivi pour les entrepreneurs et de l'absence de campagnes ciblées pour sensibiliser à leurs activités. En outre, les différents programmes qui existent ne sont pas coordonnés entre eux et leurs objectifs et leurs activités se chevauchent souvent.

Libya Enterprise est l'un des principaux fournisseurs de services de développement des entreprises en Libye. Le Programme national pour les PME a été créé par le Congrès

national général en 2007. Libya Enterprise a pour mandat de promouvoir l'esprit d'entreprise et de fournir un soutien aux start-ups à travers une gamme de services, notamment des incubateurs et des centres d'affaires, des programmes de formation et de coaching, un accès facilité au financement, et des transferts de technologie et de connaissances. Libya Enterprise gère actuellement huit réseaux d'incubateurs et centres d'affaires. Ils sont situés dans la plupart des régions, à savoir Tripoli, Benghazi, Sebha et Misrata, et comprennent un centre d'affaires dédié aux femmes entrepreneurs et d'autres incubateurs spécialisés dans les technologies de l'information et de la communication et dans l'agriculture. D'après les consultations réalisées par l'OCDE avec différents acteurs libyens, si beaucoup d'entreprises sont informées de l'existence de Libya Enterprise, peu bénéficient d'un support venant de cette institution.

Il apparaît que le processus de coaching utilisé par Libya Enterprise pour les entrepreneurs doit être mis à jour et intensifié. A l'heure actuelle, les entrepreneurs ne sont pas tenus d'avoir un plan d'affaires et les programmes de formation sont optionnels et durent seulement huit jours. De plus, Libya Enterprise fait appel à un personnel universitaire plutôt qu'à des formateurs professionnels, et n'offre pas de services de suivi. Enfin, même ces services élémentaires sont limités aux start-ups et ne sont pas offerts aux PME déjà en activité.

D'autres prestataires publics de services de développement des entreprises ont été mis en place récemment. Une nouvelle institution a été créée sous la tutelle du ministère du Travail pour créer des centres d'emploi fonctionnant comme des centres d'affaires dans différentes villes. Le ministère de l'Industrie prévoit de créer des centres d'affaires spécialement dédiés aux PME du secteur industriel. L'Association des anciens combattants est également impliquée dans le soutien aux PME. Présente dans trois villes, Benghazi, Tripoli et Sebha, elle prend en charge près de 70 000 ex-combattants qu'elle implique dans des PME sur un programme de quatre ans, et a déjà créé 8 000 PME (Upper Quartile, 2013).

Il semble y avoir beaucoup de confusion au sujet de la mesure dans laquelle ces services se complètent ou se chevauchent les uns les autres; en particulier, seuls de rares mécanismes sont en place pour s'assurer que les précieuses ressources sont bien allouées aux projets les plus viables et stratégiquement importants. Il y a donc un besoin évident de disposer d'une stratégie pouvant fournir des orientations sur la base d'une bonne compréhension des ressources disponibles et des contraintes réelles de l'économie.

Enfin, il n'existe pas de base de données accessible par les gestionnaires de PME. Libya Enterprise fournit uniquement des informations sur son site web, et organise des foires de promotion dans les médias. Des informations de base peuvent être consultées en ligne par le biais des décisions ministérielles et des codes juridiques. L'accès aux études économiques menées par des institutions publiques ou indépendantes est plus limité.

Promotion des exportations

Le Centre libyen de promotion des exportations (LEPC) relève du ministère de l'Economie. Basé à Tripoli, il dispose de deux bureaux régionaux à Benghazi et Sebha. Le mandat du LEPC comprend la mise en place des procédures et des politiques appropriées pour promouvoir les exportations, aider les entreprises locales à faire des affaires à l'étranger, servir de centre névralgique de la coordination des informations sur les exportations avec le secteur privé, et former les négociants.

Il n'existe actuellement aucune stratégie de promotion des exportations approuvée par le gouvernement. Un plan d'action a été élaboré en 2013 par le LEPC, qui a introduit de nouvelles mesures pour encourager les exportations, comme les subventions directes aux

exportateurs, la participation aux frais d'inscription aux foires nationales et internationales, et une aide à la conception, la production et la commercialisation des marchandises exportées. Les principaux produits visés par le LEPC sont les dattes, l'huile d'olive, le miel et les produits de la pêche.

Pour traiter les procédures du commerce extérieur, le LEPC a établi un guichet unique où des représentants de tous les établissements concernés fournissent des services liés au commerce. Les procédures de facilitation du commerce restent relativement lourdes. Selon l'évaluation du climat des affaires en Libye (Banque mondiale, 2011), le dédouanement et le contrôle technique se font toujours sans système de dédouanement électronique. Les procédures sont donc traitées manuellement sur support papier.

Coopération euro-méditerranéenne

La Libye est membre du Partenariat euro-méditerranéen (PEM), également connu sous le nom de Processus de Bologne, qui vise à encourager le dialogue économique entre l'Union européenne (UE) et 12 pays méditerranéens. En outre, des négociations sur un accord-cadre entre l'UE et la Libye ont débuté en novembre 2008 et devraient conduire à un accord de libre-échange couvrant le commerce des produits, services et des investissements. Les négociations ont cependant été suspendues suite aux événements de 2011.

Au niveau national, il n'y a aucune indication de l'existence de réseaux, liens ou regroupements d'entreprises libyennes et euro-méditerranéennes. La Libye a néanmoins récemment conclu une série d'accords visant à stimuler les relations commerciales internationales et régionales. La Libye a signé plusieurs accords bilatéraux de coopération économique avec les Etats membres de l'Union européenne, et avec la Turquie, la Tunisie, le Kenya, Singapour et autres (Département d'Etat américain, 2011). La Libye a également conclu un accord-cadre de commerce et d'investissement (TIFA) avec les Etats-Unis en avril 2010, pour lever les obstacles au commerce et à l'investissement et renforcer les relations commerciales entre les deux pays.

La Libye n'est pas membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), même si elle a entamé la procédure d'adhésion en 2004. La Libye est membre de l'Union du Maghreb arabe de 1989 (Tunisie, Algérie, Maroc et Mauritanie) qui impose le libre-échange entre ses pays membres. En outre, la Libye est membre fondateur de la Communauté des Etats sahélo-sahariens qui vise à créer une zone de libre-échange au sein de l'Afrique, même si elle n'a pas fait de grands progrès vers cet objectif. La Libye fait également partie de la Grande zone arabe de libre-échange (GAFTA, ou Accord de libre-échange panarabe). Depuis 2005, les Etats membres de la GAFTA ont réalisé la libéralisation complète de leur commerce de marchandises grâce à la suppression de la plupart des droits de douane.

Pour aller de l'avant

Une priorité clé de la Libye est de diversifier progressivement son économie, ce qui lui permettrait de réduire sa quasi-totale dépendance envers le secteur des hydrocarbures et de rendre son économie plus résistante face aux chocs pétroliers et aux fluctuations du volume de production d'hydrocarbures. Le développement des PME doit donc être considéré comme faisant partie de la stratégie de diversification du pays, qui comprend aussi l'ouverture de nouveaux secteurs aux investissements du secteur privé, la construction d'un secteur productif local capable de rivaliser avec les importations et la promotion d'une nouvelle classe d'entrepreneurs.

La politique en faveur des PME est à un stade précoce de développement en Libye car le pays est encore aux prises à des difficultés pour définir sa stratégie de diversification de l'économie. Un grand nombre des éléments centraux du cadre stratégique font encore défaut. La définition des PME est à la fois peu claire et dépassée, les institutions de la politique des PME sont encore trop peu développées et l'environnement opérationnel des entreprises privées reste opaque. Parallèlement, l'instabilité politique limite la portée des réformes.

A ce stade, la Libye devrait mettre l'accent sur le développement du cadre institutionnel nécessaire à la mise en œuvre de sa politique en faveur des PME, l'identification des domaines prioritaires, la mise en lien de la politique en faveur des PME avec la diversification économique, ainsi que le développement de ses capacités administratives, avant d'allouer des ressources importantes au soutien des PME.

Au niveau institutionnel, l'action gouvernementale doit s'appuyer sur les premières mesures prises jusqu'ici. Une Unité de la politique des PME a été développée au sein du ministère de l'Economie, fournissant le noyau autour duquel le cadre institutionnel peut être construit. Pour le moment, il n'y a aucune indication permettant de savoir si l'Unité de la politique des PME est opérationnelle et si un mandat et des objectifs clairs lui ont été assignés. Le personnel de l'Unité doit être formé, étant donné le manque actuel de personnel qualifié. Les procédures administratives et les procédures de *reporting* doivent être établies et la stabilité du personnel assuré.

L'une des premières tâches de l'unité chargée la politique des PME devrait être d'examiner tous les outils et mécanismes existants dans le cadre du mandat des différents ministères et fonds. Parallèlement, l'unité devrait recueillir des données et des informations sur l'état actuel des PME et les principaux défis auxquels ces entreprises sont confrontées. Ces deux actions constitueraient une bonne base de départ pour pouvoir élaborer une stratégie à moyen terme, complétée par des plans d'action à plus court terme. C'est une tâche difficile pour une nouvelle institution et l'unité chargée de la politique des PME bénéficierait grandement d'une aide extérieure. L'OCDE mène actuellement un projet visant à aider le ministère de l'Economie libyen à élaborer une telle stratégie, dont le but est de stimuler la diversification de l'économie grâce au développement du secteur privé, pendant que d'autres organisations internationales et bilatérales sont actives dans le domaine du développement du secteur privé.

L'action gouvernementale devrait également être liée à la réforme du secteur financier, qui reste dominé par les banques et les fonds du secteur public, et manque de mécanismes d'intermédiation financière. Le principal problème que connaît le secteur à l'heure actuelle est la distinction floue entre les fonctions réglementaires et opérationnelles. Tout d'abord, l'indépendance de la banque centrale devrait être renforcée par la séparation de sa fonction de réglementation de son rôle d'actionnaire dans les banques publiques. En outre, à la lumière de la nouvelle loi de finance islamique, le rôle de la banque centrale doit être redéfini et le cadre réglementaire adapté. Deuxièmement, le nombre d'instruments de crédit garantis par l'Etat doit être réduit et une plus large gamme de produits financiers et de mécanismes d'intermédiation financière doit être développée. La question des prêts non performants doit aussi être abordée, en reconstruisant les bases de capitaux des banques et en mettant ces dernières en mesure de recommencer leurs activités de prêt sur une base plus solide. Enfin, le foncier étant la principale source de garantie en Libye, l'activité de cadastre doit être relancée et des règles claires et transparentes concernant la propriété des terres doivent être adoptées et appliquées.

Un troisième objectif pour l'action gouvernementale est lié à la révision et à la simplification du cadre réglementaire, qui ne pourront être réalisées effectivement que lorsqu'une stabilité politique sera acquise.

Comme première étape vers la mise en place d'un cadre stratégique national pour l'apprentissage entrepreneurial dans le système éducatif et les programmes en faveur des PME, il est suggéré que la Stratégie de l'enseignement technique et professionnel 2020 (actuellement en préparation) comprenne l'enseignement des compétences entrepreneuriales à tous les élèves et étudiants comme élément stratégique. Le bureau chargé de l'élaboration de cette stratégie devrait assurer la liaison avec les universités offrant des programmes pilotes d'apprentissage de l'entrepreneuriat pour pouvoir intégrer des exemples de bonnes pratiques. Les conseils des compétences sectorielles récemment créés pour les secteurs du tourisme et de la construction, nouvellement créés, devraient mettre en place un mécanisme permanent permettant de suivre l'évolution des besoins des PME en termes de méthodologies, d'outils, de soutien TIC et des compétences requises de leur personnel. Les expériences tirées de tels projets pilotes devraient être partagées et reproduites dans d'autres secteurs à moyen terme.

En ce qui concerne la formation des femmes entrepreneurs, il est recommandé que Libya Enterprise soutienne, en collaboration les organisations de la société civile, la mise en œuvre des initiatives réussies ; et encourage l'instauration d'un dialogue visant à définir un cadre stratégique favorisant l'entrepreneuriat féminin en fonction de leurs besoins.

Note

1. L'Association des Anciens combattants a été établie par le Cabinet du Premier ministre et le Conseil national de transition, avec l'assistance de l'ONU, pour réintégrer tous les combattants armés et non armés par une formation professionnelle, une reprise d'études ou par leur intégration dans la police nationale ou l'armée (Upper Quartile, 2013).

Bibliographie

Banque africaine de développement, OCDE, PNUD et CEA (2013), *African Economic Outlook : Structural Transformation and Natural Resources*, OCDE, Paris.

Banque mondiale (2013), *State of Libya Financial Sector Review*, Groupe de la Banque mondiale, Washington, DC.

Banque mondiale (2011), *Libya Investment Climate : Enhancing Private Sector Performance for Diversification and Employment*, Groupe de la Banque mondiale, Washington.

CEA (Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique) (2008), *SMEs Actors for Sustainable Development in North Africa*, CEA, Bureau Afrique.

- Département d'Etat américain (2011), *Investment Climate Statement – Libya*, Bureau des affaires économiques et commerciales, Washington, DC.
- Economist Intelligence Unit (EIU) (2013), *Country Report Libya*, EIU, Londres.
- Farazi, S., Z. Arvai et R. R. Rocha (2011), *Financial access and stability : A road map for the Middle East and North Africa*, Banque mondiale, Washington, DC.
- FMI (Fonds monétaire international) (2014), *Base de données sur les perspectives économiques mondiales*, FMI, Washington, DC.
- FMI (2013a), *Does Public-Sector Employment Fully Crowd Out Private-Sector Employment*, FMI, Washington, DC.
- FMI (2013b), *Perspective économique régionale : Moyen-Orient et Asie centrale*, Fonds monétaire international.
- G8 – Présidence du Royaume-Uni (2013), *Plan d'action du Partenariat de Deauville pour les réformes d'investissement prioritaires en Libye*, Londres.
- IFC (International Finance Corporation)-Banque mondiale (2013). *Doing Business*. Disponible sur : www.doingbusiness.org/.
- OCDE (2013), *Assessment of investment policies in the MENA region*, OCDE, Paris.
- OCDE et Banque africaine de développement (2008), *African Economic Outlook 2008*, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2008-en>.
- Upper Quartile (2013), *Libyan Private Sector Development Institutions (LPSDI) : Inception Report – Milestone/Output 1*, Edimbourg.

Chapitre 17

Maroc

Aperçu économique

Le Maroc est classé selon la Banque mondiale parmi les économies à revenu intermédiaire, tranche inférieure. Le pays se caractérise par un grand potentiel de croissance grâce à une diversification économique relativement développée par rapport aux autres pays de la région. En dépit de la crise financière mondiale et de l'agitation politique dans la région, l'économie marocaine a affiché une croissance soutenue de son PIB réel moyen de 4.6% entre 2008 et 2010 et de 5% en 2011. Cependant, elle a nettement ralenti en 2012 à un taux de 2.7% (tableau 17.1).

L'économie présente l'un des taux d'investissements les plus élevés de la région atteignant 35.7% du PIB en 2012, notamment grâce aux nombreuses initiatives du gouvernement pour améliorer le climat des affaires et de l'investissement. Le taux de chômage a chuté à moins de 9% en 2012, contre 13.4% en 2000. Cependant, ce taux reste deux fois plus élevé pour la population jeune et éduquée, et plus de la moitié des 15-29 ans au Maroc ne sont pas scolarisés et sont sans emploi, selon la Banque mondiale.

Comme les autres économies de la région, la position extérieure et budgétaire du Maroc s'est détériorée en raison de l'incertitude politique dans la région et du ralentissement de l'économie mondiale. L'impact est particulièrement prononcé en raison des liens étroits qui existent entre le Maroc et l'Europe en matière de commerce international, de transferts de fonds et de flux d'investissement. Le déficit courant qui a atteint le taux élevé de 10% en 2012, le ralentissement de la croissance et les niveaux élevés des dépenses publiques, notamment des subventions pour les besoins alimentaires et le prix du carburant, ont alourdi la pression fiscale. Le besoin de financement net a grimpé à 6.7% du PIB en 2011 et 7.6% en 2012. Pourtant, la dette publique est relativement maîtrisée s'élevant à 60% du PIB en 2012, et les entrées nettes d'investissements directs étrangers (IDE) ont augmenté à 2.8 milliards USD (soit 3% du PIB) en 2012 contre 1.6 milliard USD (soit 1.7% du PIB) en 2010.

Tableau 17.1. **Maroc : principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13**

Indicateurs	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PIB (USD courant, milliards)	88.9	90.9	90.8	99.2	96.1	104.8
Taux de croissance du PIB (réel)	5.6	4.8	3.6	5.0	2.7	5.1
PIB par habitant (USD courant)	2 851	2 885	2 850	3 082	2 956	3 190
Solde de la balance courante (% du PIB)	-5.2	-5.4	-4.1	-8.1	-9.9	-7.2
Besoin ou capacité nette de financement des administrations publiques (% du PIB)	0.7	-1.8	-4.4	-6.7	-7.6	-5.5
Taux de chômage (% de la population active)	9.6	9.1	9.0	8.9	9.0	8.9
Inflation, prix à la consommation (hausse annuelle moyenne, %)	3.5	1.0	1.0	0.9	1.3	2.3
Investissements directs étrangers, entrées nettes (USD courant, millions)	2 487	1 952	1 574	2 568	2 836	s.o.
Dette publique brute (% du PIB)	48.2	48.0	51.3	54.4	60.5	61.8

Les données pour 2012 et 2013 sont des estimations.

Source : FMI (2013), base de donnée *World Economic Outlook* 2013, October, Washington, DC, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx et CNUCED (2013), base de donnée UNCTAD STAT, unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en.

Environnement des affaires

La transition politique de la région a eu peu d'effet sur le climat des affaires au Maroc. Au contraire, le gouvernement s'est montré très soucieux de mettre en place des réformes pour dynamiser l'environnement des affaires. D'importantes mesures ont été engagées pour attirer les investisseurs, telles que la création en 2009 de l'Agence marocaine de développement des investissements (AMDI), le renforcement des centres régionaux d'investissement, la simplification et l'amélioration de la transparence des procédures administratives et la création du Comité national de l'environnement des affaires (CNEA). En termes de commerce extérieur, le Maroc a montré plus d'ouverture, notamment à travers les négociations entamées avec l'Union européenne sur l'Accord de libre-échange complet et approfondi (ALECA) (OCDE, 2011).

Afin de maintenir l'attractivité du climat des affaires marocain, des mesures pourraient être prises pour améliorer le cadre juridique des investissements, notamment en protégeant davantage l'investisseur étranger, via une révision (en cours) de la Charte des investissements, en renforçant le cadre institutionnel en matière de partenariats public-privé, en limitant les risques de corruption et en promouvant l'intégrité dans les affaires (G8-Présidence du Royaume-Uni, Partenariat de Deauville, 2013).

Le Maroc se classe 87^e sur 189 pays dans l'indice de « facilité de la conduite des affaires » de la Banque mondiale (*Doing Business 2014*) gagnant 10 places au niveau mondial par rapport à 2013, et un total de 30 places entre 2011 et 2013. Le pays performe plutôt bien en matière de « commerce transfrontalier » (37^e) et de « création d'entreprise » (39^e). Les plus grands défis qui restent à relever sont le « transfert de propriété » (156^e) et la « protection des investisseurs » (115^e). Bien que le Forum économique mondial cite la « bureaucratie inefficace du gouvernement », la « corruption » et « l'accès au financement », comme les trois problèmes les plus saillants pour la conduite des affaires (selon le rapport sur la compétitivité mondiale 2013-14), des efforts ont été effectués dans ces domaines. En ce qui concerne l'accès au financement, le gouvernement marocain a adopté de nouvelles lois qui élargissent le champ de titrisation et des alternatives de financement aux entreprises. Cependant, le Maroc reste classé 77^e sur 148 pays dans l'indice de la compétitivité mondiale 2013-14, alors qu'il était 70^e sur 142 en 2011-12.

Aperçu du secteur des PME

Selon un rapport préparé par le Conseil déontologique des valeurs immobilières (CDVM) (basé sur les données fournies par INFORISK) en 2011, les PME représentent 40% du PIB et 31% du total des exportations marocaines. La majorité des PME sont actives dans les domaines du commerce (41%) et de l'industrie (37%). Selon une enquête menée par la Société Financière Internationale en 2011 (Base de données IFC, 2011), il y avait un total de 750 202 micro-, petites et moyennes entreprises (MPME) au Maroc qui n'employaient que 21.6% de la population active totale. Comme dans les autres économies de la région, la plupart des PME sont des micro-entreprises à savoir 97.8% du total.

Le taux de création d'entreprises est relativement élevé au Maroc. En moyenne, entre 2004 et 2009, 0.96 société à responsabilité limitée pour 1000 habitants en âge de travailler a été créée (Base de données, Banque mondiale, 2013), un taux au-dessus de la moyenne de la région MENA (0.6 société) (Forum économique mondial/OCDE, 2011).

Encadré 17.1. Définition des PME au Maroc

L'Agence nationale pour la promotion de la petite et moyenne entreprise (ANPME) classe les entreprises en fonction de leur chiffre d'affaires :

- Micro-entreprise : moins de 3 millions MAD (dirhams marocains, 268 000 EUR).
- Petite et moyenne entreprises : entre 3 et 175 millions MAD (entre 268 000 EUR et 15.6 millions EUR)

Résultats de l'évaluation

Au cours des cinq dernières années, le Maroc a réalisé des progrès dans la mise en œuvre des politiques pour promouvoir l'entreprenariat et soutenir le secteur des PME. Des avancées ont été remarquées dans la plupart des dimensions du *Small Business Act* (SBA) pour l'Europe. D'une manière systématique et continue, le Maroc a élaboré un cadre institutionnel pour la politique des PME, amélioré la qualité de ses institutions et mis au point plusieurs programmes de soutien couvrant tous les secteurs de la population des PME, notamment les nouveaux entrepreneurs, les entreprises établies et les micro-entreprises à forte croissance.

La qualité de son cadre de politique se rapproche de celle des pays UE-12 et le niveau de convergence vers des politiques de l'UE dans le secteur des PME est assez avancé. Bien qu'il y ait encore des domaines possibles d'amélioration, comme la faillite et la deuxième chance, l'accès au financement et le développement des compétences, le Maroc a démontré une plus grande capacité à mettre en place des réformes complexes.

Au fil des années, le Maroc a développé une approche participative de l'élaboration de la politique des PME. Les représentants du secteur privé contribuent de plus en plus au processus de prise de décision, à la fixation des orientations stratégiques, et à l'élaboration et à la mise en œuvre des politiques. De plus, la politique des PME est désormais intégrée dans le plan stratégique de développement du secteur privé à moyen terme, *Pacte Emergence*, et la mise en œuvre de la stratégie est régulièrement contrôlée.

Les plus grandes réalisations au cours des cinq dernières années ont été la mise en place du Comité national de l'environnement des affaires (CNEA) et le lancement d'un plan d'action relatif à la réforme de la réglementation et l'amélioration de la législation des entreprises. Les orientations stratégiques ont été complétées par l'élaboration d'une stratégie dédiée aux très petites entreprises, et par le lancement par l'ANPME d'une première évaluation de l'impact de ses principaux programmes de soutien. Le développement d'une stratégie de l'innovation, y compris le secteur des PME et le lancement d'un certain nombre de programmes de soutien aux entreprises innovantes a également été une avancée importante.

Finalement, malgré le nombre important de politiques, initiatives, ou programmes en faveur des PME, il y a peu d'indication sur leur degré de mise en œuvre, leur efficacité et leur impact, ne permettant pas de connaître si leur suivi est suffisamment assuré.

Les sections suivantes présentent un aperçu des résultats obtenus par le Maroc dans l'évaluation 2013. Les dimensions évaluées ont été regroupées en cinq grands domaines afférant à la politique des PME :

- Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME (dimension 3);
- Créer un environnement opérationnel favorable aux PME (dimensions 2 et 4);
- Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial (dimension 6);
- Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences (dimensions 1 et 8);
- Améliorer la compétitivité des PME (dimensions 7, 8, 9, et 10).

Figure 17.1. Maroc : scores de l'évaluation 2013

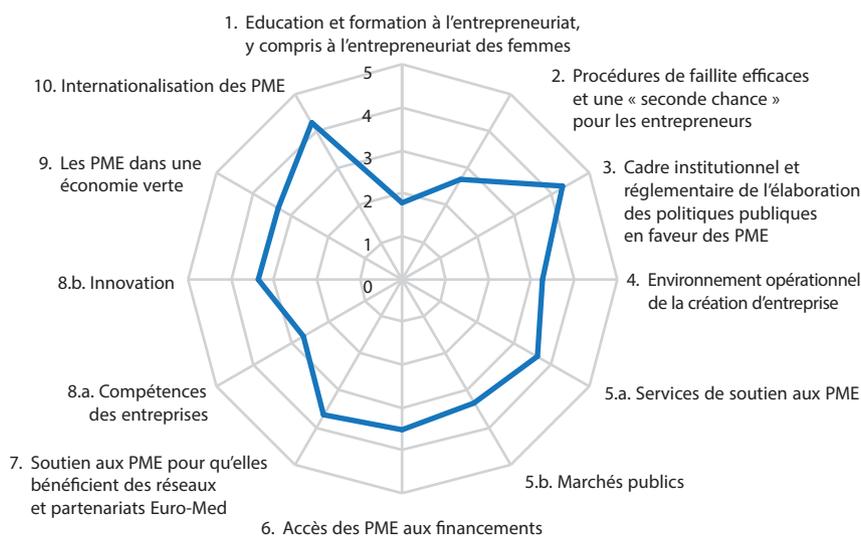


Figure 17.2 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME

Cadre institutionnel

Au cours des cinq dernières années, le Maroc a amélioré le cadre général de ses politiques en faveur des PME. Bien que le cadre institutionnel reste inchangé, le gouvernement a mis en place, depuis 2008, un schéma clair de répartition des tâches en matière de politiques d'entreprise. L'Agence nationale pour la promotion de la petite et moyenne entreprise (ANPME), sous l'égide du ministère de l'Industrie, du commerce, de l'investissement et de l'économie numérique (MICNT), est l'institution chargée de la politique générale sur les PME et couvre l'ensemble des stratégies sectorielles du pays. Le ministère chargé du Commerce extérieur supervise la politique commerciale et la promotion des exportations, tandis que le ministère de l'Intérieur réglemente les activités des centres régionaux d'investissement, placés sous le contrôle des autorités locales. Le ministère des Affaires générales et de la Gouvernance a pour mission d'améliorer le climat des affaires et agit en tant que coordinateur des activités réalisées dans ce domaine par les autres ministères.

Afin de renforcer la coordination et la consultation entre ces institutions autour des politiques d'entreprise, le CNEA a été créé en 2009. Ce dernier est présidé par le Chef du Gouvernement et son Secrétariat permanent est assuré par le ministère des Affaires générales et de la Gouvernance. Dans ce cadre et suite au protocole d'accord signé entre le Chef du Gouvernement et la Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM), le 6 mars 2012, une plateforme sur le climat des affaires et le partenariat public-privé a été lancée afin de mieux impliquer le secteur privé dans le plan d'action du CNEA.

En termes d'orientations stratégiques, une nouvelle stratégie en faveur de la promotion des très petites entreprises (TPE) a été élaborée et adoptée en 2013. Elle s'inscrit dans le cadre de la politique nationale de l'environnement des affaires et de la facilitation de l'acte d'entreprendre et d'investir. La stratégie d'accompagnement des PME de l'ANPME a été intégrée au Pacte National pour l'Emergence Industrielle (PNEI) (2009-15), avec un ensemble d'objectifs détaillés et l'identification d'instruments de politiques.

Simplification administrative et réforme réglementaire

Le Maroc a réalisé des progrès dans le domaine de la réforme réglementaire au cours des dernières années. Le CNEA travaille sur neuf axes stratégiques relatifs à différents aspects de la réforme réglementaire sur une base annuelle. Un groupe de travail est assigné pour chaque projet de réforme réglementaire. Un travail préliminaire de diagnostic, d'examen et d'analyse réglementaire est réalisé avant d'entamer le processus de réforme. Plusieurs projets de réforme réglementaire ont abouti suite à ce processus tels que la réforme des marchés publics, la réforme des permis de construire et la réforme des délais de paiement. Pour mesurer l'impact de ces différentes réformes, un nouveau projet de mise en place d'indicateurs de performance a été initié dans trois volets pilotes : les délais de paiement, les permis de construire et le remboursement de la taxe à la valeur ajoutée (TVA).

La simplification des procédures administratives (Axe stratégique N° 1) est l'un des grands chantiers de travail du Comité national de l'environnement des affaires (CNEA). Le gouvernement a réalisé des progrès dans ce domaine, notamment avec l'approbation en mai 2013, lors d'une réunion interministérielle présidée par le Chef du gouvernement, de 68 mesures de simplification relatives à quatre procédures : la création d'entreprise, le paiement des impôts, les réseaux électriques et le transfert de propriété.

Consultations public-privé

Le Maroc a une approche participative bien établie pour l'élaboration et la mise en œuvre de la politique des PME. Les organisations du secteur privé sont de plus en plus consultées lors de l'élaboration des mesures clés concernant la politique des PME, ainsi que d'autres mesures liées à l'amélioration de l'environnement des affaires. Le secteur privé est représenté dans le CNEA et dans le comité de pilotage de la stratégie récemment lancée pour les très petites entreprises. La CGEM, premier réseau d'entrepreneurs du Maroc avec 30 fédérations professionnelles et plus grande association représentant le secteur privé, est fortement impliquée dans les consultations avec le secteur public. Sa structure s'organise autour de 22 commissions thématiques permanentes (emploi et relations sociales ; fiscalité ; éthique et bonne gouvernance ; investissements ; compétitivité et émergence industrielle ; partenariat grandes entreprises/PME ; PME, etc.) qui accompagnent les entreprises dans leur développement et qui constituent une force de proposition et de réflexion permanente pour le renforcement de la compétitivité des entreprises.

La mise en place d'un observatoire de la TPE/PME est en cours. Il devra doter le pays d'une source de données unifiée sur la démographie de ces entreprises, leur situation financière et leur comportement économique, est en cours. Cet observatoire, qui a aujourd'hui le statut d'une fondation, est soutenu par les intervenants en matière d'appui à la PME (secteur public, secteur privé et plus particulièrement le secteur bancaire).

Créer un environnement opérationnel favorable à la création d'entreprise

Immatriculation des sociétés et procédure de création d'entreprise

Selon le rapport de l'IFC/ Banque mondiale, *Doing Business 2014*, le Maroc a éliminé les exigences de capital minimum pour la création d'entreprise. Cela a fortement contribué à l'amélioration de l'environnement opérationnel des affaires pour les PME. Bien que ce soit un progrès majeur, les coûts relatifs à l'immatriculation des sociétés sont encore relativement élevés dans la région, s'élevant à plus de 150 EUR.

Le Maroc possède un vaste réseau de guichets uniques gérés par 16 centres régionaux d'investissement. Cependant, des améliorations peuvent être réalisées afin d'accélérer le processus d'enregistrement, notamment par l'introduction d'un numéro unique d'identification, et afin de réduire le nombre d'interactions pour les processus d'enregistrement, de notification et de conformité au sein des guichets uniques.

Services d'enregistrement en ligne

Il n'y a actuellement pas de système d'enregistrement en ligne des sociétés au Maroc. Cependant, un projet, CREOL, est en cours de conception pour lancer la création en ligne des entreprises qui relèvera de la compétence de la Direction générale des impôts.

Procédures de faillite et deuxième chance

La loi n° 15-95 du Code de commerce constitue le cadre de la faillite au Maroc. Cependant, sa mise en œuvre reste insuffisante. Le rapport *Doing Business 2014* qualifie le système de faillite comme étant relativement efficace, mais avec d'importantes possibilités d'amélioration, notamment en termes de coûts (actuellement à 18% de la valeur des biens immobiliers, contre une moyenne de 9% dans les pays de l'OCDE) et de taux de recouvrement (38 cents pour chaque dollar, contre 71 cents pour chaque dollar dans les pays de l'OCDE).

Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial

Le secteur financier marocain s'est amélioré depuis la dernière évaluation en 2008. Outre une part relativement élevée de prêts bancaires aux PME, les institutions offrant un soutien financier aux PME ont élargi leurs cibles et les autorités ont amélioré le cadre qui les régit. Cependant, le pays a encore besoin d'améliorer les droits des créanciers, d'assouplir les exigences strictes pour bénéficier des marchés de capitaux, et de promouvoir les réseaux de *business angels*.

Sources de financement externe pour les PME

Les prêts bancaires au Maroc n'ont pas été affectés de manière significative par la crise financière mondiale, en grande partie en raison de l'intégration limitée des institutions bancaires et financières nationales dans le système financier mondial. Le Maroc, qui a connu un environnement économique et politique plus stable que ses voisins, a même enregistré une expansion de l'activité de crédit. La part du crédit au secteur privé est passée d'environ 40% en 2003 à plus de 70% en 2012 (cf. chapitre 6). La concentration bancaire (défini comme le ratio des trois plus grandes banques sur le total des actifs des banques), indicateur indirect du niveau de concurrence dans le secteur bancaire, est encore relativement élevé, atteignant 90% en 2011 (cf. chapitre 6). Concernant le financement des PME, le Maroc accorde des prêts bancaires aux PME à hauteur de 24% des prêts bancaires (Farazi et al., 2011), s'approchant du taux atteint dans les pays développés (plus de 22%) (Beck et al., 2008).

Depuis 2008, les systèmes de garantie de crédit se sont multipliés. Tandis que l'évaluation de 2008 indiquait l'existence de 11 systèmes de garantie, ils sont actuellement 20, avec certains d'entre eux ciblant des secteurs spécifiques, tels que le Fonds Hassan II qui met l'accent sur les industries de haute technologie (automobile, électronique, aéronautique). Financés par des sources publiques et privées, comme en 2008, les systèmes sont gérés par deux entités spécialisées, la Caisse centrale de garantie (CCG) et *Dar Addamane*. Cette dernière est juridiquement une entité privée depuis 1989, financée en partie par les banques privées, mais aussi par des contributions publiques, telles que le Fonds Hassan II. Cette institution offre des garanties sur ses fonds propres, mais gère également d'autres fonds pour le compte de l'Etat.

Le Maroc dispose d'un cadre réglementaire pour les institutions de microfinance et de crédit-bail, avec la Banque centrale agissant comme un organisme de contrôle et de réglementation. Le cadre juridique des institutions de microfinance a été amélioré en 2011 pour leur permettre de tirer parti des ressources nécessaires grâce à l'appui des banques privées. L'information sur les entreprises est devenue plus transparente. Désormais, la loi bancaire permet aux établissements de crédit-bail de fournir des renseignements au bureau de crédit public (Service de centralisation des risques).

Le stock de capital a augmenté entre 2008 et 2011 passant de 68% à 90% du PIB (cf. chapitre 6), constituant ainsi l'un des ratios les plus élevés parmi les pays évalués. Cependant, malgré une capitalisation boursière élevée, les marchés de capitaux au Maroc ne semblent pas constituer un complément important au financement bancaire pour les PME. En effet, alors que différents compartiments de la Bourse de Casablanca ont été créés afin de permettre aux entreprises à capital inférieur d'entrer, la grande majorité des entreprises n'ont toujours pas réuni les critères. Un projet d'amendement de la loi sur les marchés financiers est en cours de finalisation et vise à créer un marché alternatif dédié aux PME.

En ce qui concerne le financement en phase d'amorçage des entreprises, une seule association de *business angel*, *Atlas Business Angels*, existe au Maroc. L'association à but non lucratif vise à aider à créer et développer un réseau de *business angels* dans plusieurs régions du pays. Il existe peu d'autres projets pilotes et de plans de sensibilisation à la politique de développement de réseaux de *business angels* au Maroc.

Environnement juridique et réglementaire

Le Maroc a réalisé des progrès très importants concernant l'environnement juridique, financier et réglementaire en matière d'accès au financement des PME. Depuis la dernière évaluation, de nouvelles règles ont été établies pour garantir le droit des emprunteurs à examiner les données disponibles dans le registre public du crédit. Sur le plan institutionnel, un bureau marocain de l'information sur le crédit a été établi en 2009. Basé sur un modèle hybride, il est réglementé par la Banque centrale, mais est géré par une entreprise privée sélectionnée par appel d'offres ouvert (Farazi et al., 2011). L'activité du bureau de crédit s'est progressivement améliorée, avec une consultation plus systématique des rapports de crédit avant l'octroi de prêts et une amélioration de la qualité des données fournies par les établissements de crédit. Cependant, la couverture du bureau de crédit reste limitée à 20% de la population adulte en 2013, un taux qui reste encore bien en dessous de la moyenne de 66.7% des pays de l'OCDE (IFC/Banque mondiale, 2014).

L'évaluation révèle également une amélioration des systèmes d'enregistrement des biens mobiliers au Maroc. Le CNEA a élaboré un plan d'action en 2013 visant à préparer le terrain pour une réforme moderne et complète du système des valeurs mobilières, avec l'aide de la Société financière internationale (IFC) et de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD). Cependant, les droits des créanciers et leur application demeurent une question cruciale au Maroc, notamment en vue de réduire les exigences de garantie excessives.

Education financière

L'une des priorités mentionnées dans l'évaluation de 2008 était la nécessité de fournir des informations financières aux entrepreneurs, en particulier sur les instruments financiers alternatifs. En réponse à cela, le gouvernement marocain s'est montré de plus en plus conscient de la nécessité d'accroître l'éducation financière. Il a établi en 2012 une fondation en charge de la mise en œuvre d'une stratégie visant à améliorer l'éducation financière pour la période 2013-15. Un des axes de cette stratégie sera d'établir des programmes de sensibilisation adaptés aux différents segments de la population.

Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences

L'évaluation souligne la nécessité d'un effort concerté par les autorités de l'éducation afin d'élaborer un cadre plus stratégique pour l'apprentissage entrepreneurial tout au long de la vie. Depuis l'évaluation de 2008, le Maroc a manqué l'occasion d'établir l'esprit d'entreprise comme un facteur plus stratégique dans le programme de développement du pays, à travers le Programme *Najah* 2008-12 et la stratégie industrielle de 2009 à 2015. Le rôle de l'éducation n'a pas été renforcé dans l'établissement d'un environnement plus entrepreneurial. Malgré les efforts de l'UNESCO (Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture) pour établir un cadre plus stratégique pour l'apprentissage entrepreneurial tout au long de la vie, un partenariat stratégique pour l'apprentissage entrepreneurial impliquant tous les niveaux du système éducatif, y compris le secteur informel d'apprentissage, reste à construire. La dynamique transversale générée par l'évaluation a engendré un bon débat sur les améliorations en matière d'apprentissage continu de l'entrepreneuriat. Cependant, une plus grande participation et un leadership accru des autorités de l'éducation (enseignement général, professionnel et supérieur) seront requis pour assurer une avancée des politiques. Des groupes d'experts (enseignement général et supérieur) créés par le projet de l'UNESCO pourraient être remobilisés comme groupe de réflexion pour examiner les questions et les options relatives au renforcement des stratégies et à la planification.

Le projet de l'UNESCO est la première tentative importante menée par le ministère de l'Éducation nationale pour intégrer l'entrepreneuriat dans les programmes de l'enseignement secondaire (premier et second cycles). Le défi pour 2015 sera d'inclure l'entrepreneuriat comme compétence clé dans les réformes des programmes de formation générale et professionnelle. Ceci aura des implications sur la formation et l'évaluation des enseignants. La coopération école-entreprise devrait également figurer dans les améliorations proposées. Alors que les efforts pour promouvoir l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur dépendent fondamentalement du développement d'incubateurs universitaires, il sera important d'étendre ces programmes et services de soutien aussi aux facultés d'enseignement non techniques ou commerciales. A cette fin, le Forum national pour l'entrepreneuriat en université et l'Organisation nationale des étudiants pour l'innovation et l'entrepreneuriat, dont l'évaluation révèle qu'ils promeuvent de bonnes pratiques dans l'apprentissage entrepreneurial, pourraient adresser un plaidoyer aux politiques pour qu'ils promeuvent davantage l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur et la coopération université-entreprise.

Les discussions relatives à l'évaluation ont mis en relief la nécessité d'un cadre plus large d'échange de bonnes pratiques, réunissant les acteurs d'éducation et de formation à tous les niveaux, notamment l'éducation et la formation non formelle afin de rendre plus efficaces les efforts de promotion de l'esprit d'entreprise du pays. Des groupes d'intérêts publics, privés ou municipaux, pourraient prendre des initiatives à cet effet. Le Centre des jeunes dirigeants d'entreprises se distingue à cet égard par ses événements de partage d'informations et de networking, de renforcement des partenariats, et de partage de bonnes pratiques.

Alors que la politique nationale concernant l'entrepreneuriat féminin reste à définir, un cadre de coopération et de dialogue entre les pouvoirs publics, le secteur privé et les parties prenantes de la société civile pourrait fournir une base solide pour la formulation des politiques. Malgré une large gamme d'initiatives locales pour appuyer la formation aux femmes entrepreneurs et d'excellents exemples d'innovation et de sensibilisation des femmes entrepreneurs, l'élaboration de politiques doit se baser sur les connaissances, le savoir-faire et l'inspiration de ceux qui sont directement engagés dans la formation et le mentorat des femmes entrepreneurs. Des efforts renforcés pour relier des réseaux d'experts au niveau régional et européen seraient à envisager

Veiller à ce que l'investissement dans la formation aux petites entreprises soit correctement ciblé nécessite un recueil de données systématiques pour orienter les politiques. L'évaluation indique l'existence de nombreuses sources de données sur la formation aux petites entreprises, principalement les opérateurs de formation, sans aucune mise en commun ou cadre d'évaluation. Une stratégie industrielle nationale récente met en évidence les besoins en capital humain dans les secteurs économiques prioritaires. Cette stratégie pourrait constituer une plateforme multisectorielle pour la collecte, de façon systématique, de données relatives aux compétences requises par les PME et aux secteurs concernés. Ceci est particulièrement important pour les entreprises qui visent à se développer et améliorer leur compétitivité. Les Groupements interprofessionnels d'aide au conseil sont déjà en train de recueillir les données sur les besoins des entreprises par secteur. Ce réseau de prestataires de services pourrait être le dispositif pour assurer une collecte régulière des données, à utiliser par les décideurs politiques et les formateurs pour satisfaire les exigences spécifiques de formation des entreprises.

Des préoccupations plus générales concernant les données sur la formation aux petites entreprises s'appliquent également à la formation à la création d'entreprises. Les données

sont disponibles, mais souvent recueillies par les prestataires de formation clés. Il n'existe pas de base globale de données. Malgré d'importants investissements dans les fonds à risque dans le pays, sans source de renseignements unique et crédible, aucune évaluation du nombre d'entreprises nouvellement établies n'est possible. L'évaluation indique qu'une solution est d'inclure une question spécifique sur la formation à l'étape de l'immatriculation des entreprises. Bien que l'offre de formation (fournisseurs publics, privés et sans but lucratif) soit bien développée à travers le pays, et soutenue par un cadre d'assurance de la qualité pour les fournisseurs de formation, la formation en ligne qui faciliterait l'accès à la formation, notamment pour les petites entreprises reste sous-développée. La conception et la prestation de formation devraient être plus innovantes et adaptées aux besoins des entreprises plus numériquement engagées. En particulier, les efforts en matière de formation aux petites entreprises opérant sur les marchés internationaux pourraient être renforcés par l'offre de formation en ligne.

En ce qui concerne le financement du développement de la formation en cours d'emploi, la taxe de formation professionnelle pourrait constituer une source importante. Toutefois, les discussions avec les parties prenantes suggèrent une allocation prioritaire des fonds de la taxe pour soutenir la formation des jeunes. Ce manque de ressources pour la formation des salariés (y compris les chômeurs potentiels) pénalise la mise à jour de leurs compétences – avec des répercussions négatives sur l'entreprise. La formation des salariés pourrait prendre forme à travers de nouvelles modalités telles que les bons individuels de formation, comme le suggèrent les discussions autour de la nouvelle Stratégie de la formation professionnelle. Enfin, plus d'attention devra être consacrée pour sensibiliser les PME aux thématiques du respect environnemental et d'une croissance durable.

Améliorer la compétitivité des PME

Information et services aux entreprises

Le cadre de politique pour les services de soutien aux entreprises au Maroc a connu un progrès marginal depuis 2008. Le pays dispose d'un marché de services personnalisés aux entreprises bien développées, avec un bon niveau de concurrence interne entre les fournisseurs de services, y compris ceux privés. Les PME ont accès à des services de soutien d'organismes publics, tels que l'Agence nationale pour la promotion de la PME (ANPME), et de plusieurs associations et prestataires privés. L'ANPME dispose d'une base de données en ligne de consultants privés, ainsi que des informations spécifiques sur les programmes qu'elle dispense. L'ANPME a davantage ciblé ses interventions, notamment, par le biais d'une offre de programmes d'appui différenciés selon le niveau de compétitivité des entreprises, et destinés à soutenir ces dernières dans la réalisation de leurs projets de développement (programme *Imtiaz*), à renforcer leur potentiel compétitif par la mise en œuvre d'actions fonctionnelles d'amélioration de la productivité (programme *Moussanada*), ou à les accompagner dans leur transformation opérationnelle à travers la diffusion des pratiques Lean (programme *Inmaa*). Cependant, l'évaluation ne donne pas d'indication sur l'efficacité, l'impact et le suivi de ces programmes.

Depuis 2012, l'ANPME procède à des évaluations indépendantes sur l'impact de ses services de soutien. En effet, elle a renforcé son dispositif d'évaluation de ses programmes d'accompagnement (y compris l'évaluation d'impact) et de son action, de manière générale. Des outils d'évaluation des performances sont déjà en place : le baromètre semestriel de satisfaction des entreprises accompagnées et le monitoring annuel des réalisations des programmes.

D'autres organisations telles que l'Association des femmes entrepreneurs managers (AFEM), l'Agence nationale de promotion de l'emploi et des compétences (ANAPEC), et la Fondation création d'entreprise – Banque populaire fournissent des services spécialisés aux entreprises notamment aux start-ups. L'AFEM, considérée comme association modèle de soutien aux femmes entrepreneurs dans la région, fournit des services de développement (accompagnement, formation, etc.), d'incubation et de pré-incubation aux femmes porteuses de projets.

Au Maroc, le Haut-commissariat au plan (HCP) est le principal producteur de l'information statistique économique, démographique et sociale ; il est chargé de l'établissement des comptes de la nation. Il peut être considéré comme le noyau central du système marocain de l'information statistique. Une restructuration de ce dernier est en cours. Ainsi, il est prévu de remplacer le Comité de coordination et des études statistiques (COCOES), institué par les dispositions juridiques de la loi sur la statistique de 1968, par un nouvel organe, le Conseil national de l'information statistique (CNIS), prévu dans le cadre du projet de la nouvelle loi sur la statistique et déposé au Secrétariat général du Gouvernement pour promulgation. Le CNIS serait appelé à jouer pleinement le rôle de coordination et assurer la promotion des études statistiques, la diffusion de l'information et la garantie de l'alignement avec les normes statistiques. De plus, des dispositifs statistiques sectoriels sont mis en place et conduisent des investigations pour la collecte, le traitement, l'analyse et la diffusion d'informations liées à leurs secteurs de tutelle.

Dans le cadre du programme d'e-gouvernement, les institutions publiques marocaines ont créé plusieurs portails en ligne tels que la réglementation électronique, *e-invest* et data.gov.ma, qui fournissent des informations en ligne pour les PME. Néanmoins, un portail dédié aux PME n'est pas encore opérationnel, mais prévu dans le cadre de la mise en place, courant 2014, d'un observatoire permanent des PME.

Marchés publics

Le Maroc est relativement proactif dans l'amélioration de l'accès des PME aux marchés publics. En effet, une loi sur les marchés publics a été adoptée en 2013 afin de consacrer 20% des marchés publics aux PME. Les autorités marocaines mettent actuellement en place un portail *e-procurement* afin d'intégrer l'*e-procurement* dans les processus de passation des marchés publics. Les retards de paiement sont inscrits dans la loi marocaine qui impose des délais stricts pour les paiements et des sanctions en cas de non-respect de ces délais. Concernant la concurrence étrangère sur les marchés publics, les entreprises marocaines ont la priorité par rapport aux sociétés étrangères si leur offre ne dépasse pas la plus petite offre étrangère de plus de 15%. Enfin, le Maroc a introduit des dispositions générales imposant aux acheteurs de définir des niveaux de qualification et besoins financiers proportionnés en fonction des années d'expérience, du chiffre d'affaires annuel ou du volume de la productivité annuelle.

Innovation

Le Maroc s'est doté, depuis juin 2009, d'une stratégie nationale de l'innovation, *Initiative Maroc Innovation*, rendue opérationnelle en mars 2011. Elle implique plusieurs acteurs publics et privés tels que le ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie numérique, le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique et de la Formation des cadres, la Confédération générale des entreprises marocaines (CGEM), les universités, et les institutions financières. Depuis 2011, la stratégie d'innovation est coordonnée par le Centre d'innovation marocain. Des efforts

pour davantage de coordination entre les institutions concernées ont été réalisés. En effet, un Comité interministériel national pour la recherche scientifique et le développement technologique a été créé en 2011 pour coordonner l'action publique dans le domaine de la recherche et la mise en place d'un comité national pour l'innovation et la recherche industrielle est en cours d'examen pour institutionnaliser la gouvernance publique-privée de la stratégie.

Il existe au Maroc un grand nombre de programmes et d'initiatives de soutien à l'innovation des PME. En effet, le Maroc dispose d'un Centre de l'innovation qui sert de guichet unique pour les porteurs de projets innovants et qui gère les programmes et fonds de soutien à l'innovation. Cependant ces efforts sont souvent dispersés, parfois en phase pilote et peu coordonnés. Il existe un large réseau de centres de technologie et d'innovation : quatre centres d'innovation sont en cours d'élaboration avec l'objectif d'atteindre 14 centres en 2016; dix pôles de compétitivité sont déjà opérationnels dans différentes régions et différents secteurs tels que l'agro-alimentaire, la microélectronique et la mécanique; et dix centres techniques industriels existent pour appuyer la promotion de l'innovation.

Plusieurs programmes ont été mis en place pour soutenir la coopération avec les universités et centres de recherche tels que *Protars*, *Innovact*, *Iresen* et *Tatwir* et l'instrument *PTR* (du Programme d'appui à l'innovation et au développement technologique) géré par l'ANPME. En outre, le Maroc a développé un réseau d'incubateurs technologiques via le Réseau marocain d'incubation essaimage (RMIE). Toutefois, l'institutionnalisation de ce réseau reste un défi parce que les incubateurs ne constituent qu'une petite partie du service universitaire. Le développement des parcs scientifiques est encore dans une phase pilote. Un programme, P2I, vise à mettre en place progressivement un réseau de 22 plateformes industrielles intégrées. Certains parcs technologiques (*Haliotis*, *Technopolis*, *Agropolis* et *Chemparc*) sont déjà en place et opérationnels.

Le Maroc dispose d'une bonne accessibilité d'informations aux services de soutien à l'innovation pour les PME. Une base de données en ligne, le Club de l'innovation, fournit des informations sur les critères de sélection pour les entreprises désireuses de participer aux programmes de soutien à l'innovation.

Plusieurs mécanismes financiers existent au Maroc pour appuyer la promotion de l'innovation, mais certains ne sont pas encore pleinement opérationnels. Les fonds publics, tels que le Fonds national de soutien de la recherche scientifique et au développement technologique et le Fonds de R&D des technologies avancées (4.5 millions EUR pour financer 50 projets), sont encore dans une phase pilote. Des fonds plus aboutis et spécifiques à l'innovation existent comme les fonds d'amorçage *Sindibad* et *Intilak*, *PTR*, les programmes de l'ANPME, *Tatwir* et le programme *RDTA* pour la recherche en matière de technologie.

Economie verte

La promotion de l'économie verte et de l'éco-innovation au Maroc est intégrée à la politique nationale au travers de la Charte nationale de l'environnement et du développement durable et de la Stratégie nationale de l'environnement. Dans le cadre de sa stratégie de développement industriel, le Maroc a mis en place un cadre juridique et réglementaire comprenant des lois relatives à la protection de l'environnement telles que des lois sur les énergies renouvelables et l'efficacité énergétique.

Au Maroc, la CGEM, l'ANPME et le Centre marocain de production propre (CMPP) fournissent un appui technique à la mise en œuvre de la Charte nationale de l'environnement et du développement durable, des incitations financières pour investir dans les technologies

vertes et des formations sur l'efficacité énergétique. L'ANPME met à disposition plusieurs experts qui peuvent être contactés par les PME pour un soutien dans ces domaines.

Le Maroc dispose d'un financement spécifique disponible pour la mise en œuvre des Systèmes de management environnemental (SME) et des normes à travers le Programme *Moussanada* de l'ANPME, qui finance jusqu'à 60% des coûts de certification SME des PME. Le label est appelé Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) et est fourni par la CGEM. En outre, l'Institut marocain de normalisation (IMANOR) fournit des informations et des formations sur les normes en matière d'énergies renouvelables et d'efficacité énergétique. L'Office de la formation professionnelle et de la promotion du travail (OFPPT) offre également des formations gratuites sur les questions environnementales.

Promotion des exportations

Le Maroc met en œuvre depuis 2009 des mesures de promotion à l'exportation dans le cadre de sa stratégie nationale de promotion des exportations, *Maroc Export Plus*. Afin d'accroître la compétitivité des exportations marocaines, cette stratégie comprend des mesures de ciblage sectorielles, horizontales et organisationnelles, de marchés spécifiques et de soutien aux entreprises. Cette stratégie de promotion des exportations vise à doubler les exportations d'ici 2015 et les tripler d'ici 2018.

Le Maroc a également un certain nombre d'accords commerciaux et de coopération avec d'autres économies méditerranéennes et soutient l'accès à l'information sur les marchés étrangers et les services de soutien aux PME exportatrices. Le pays travaille à la facilitation du commerce et a un certain nombre d'initiatives visant à promouvoir l'informatisation des procédures de commerce extérieur : par exemple, *PortNet*, qui est un guichet unique virtuel pour gérer les formalités du commerce extérieur au sein des ports, ou le système *Badr*, qui a plusieurs fonctions telles que la consultation des tarifs, les paiements électroniques, les certificats électroniques. En outre, il existe un comité interministériel pour partager et publier des informations relatives au commerce extérieur, y compris par des moyens électroniques.

Coopération euro-méditerranéenne

Considérée comme un moyen de favoriser l'innovation, l'initiative *Innovation Maroc* soutient le développement des *clusters* de « haut niveau » axés sur la R&D et les projets innovants. Trois *clusters* pilotes ont été établis dans le cadre de ce programme : les *clusters* dans le domaine des technologies de l'information et de la communication (quatre niches d'excellence); *clusters* en microélectronique; groupes électroniques et mécatroniques. Ces *clusters* sont représentés dans le *Réseau Entreprise Europe*; *ANIMA Investment Network* et le Réseau des entreprises et fédérations maghrébines pour l'environnement (REME).

Le ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Investissement de l'Economie numérique (MICNET) a également mis en place une stratégie de développement de *clusters* dans les secteurs industriels et technologiques et vise à stimuler le développement de projets de collaboration en matière d'innovation. En outre, le Maroc a signé un protocole d'accord entre le MICNET et des institutions européennes qui vise à soutenir « l'entrepreneuriat innovant euro-méditerranéen » pour promouvoir « l'excellence » en matière de gestion de *clusters*, soutenir la formation en matière de gestion de l'innovation, renforcer la collaboration entre les *clusters*, les entreprises et les réseaux d'incubateurs, et encourager l'internationalisation des PME.

En termes de disponibilité des services de soutien aux entreprises euro-méditerranéennes, le Maroc fait partie tous les réseaux méditerranéens et de l'Union européenne d'associations d'entreprises et des fournisseurs de services de soutien aux entreprises (voir chapitre 7).

Pour aller de l'avant

Premièrement, le Maroc pourrait améliorer sa capacité à recueillir des données et informations mises à jour et exhaustives sur la composition et la dynamique du secteur des PME. Cela permettra de mieux surveiller et évaluer l'impact des différents instruments de politique. L'ANPME, en collaboration avec la CGEM et d'autres organismes publics et privés marocains, ont proposé la création d'un Observatoire des PME. Le projet est en cours d'élaboration depuis un certain temps et doit maintenant passer à la phase de mise en œuvre.

Une deuxième priorité concerne la mise en place d'un numéro unique d'identification des entreprises qui permettra une communication plus efficace entre les entreprises et l'administration publique et contribuera à la production de meilleures statistiques sur les entreprises, y compris des données sur la démographie des entreprises.

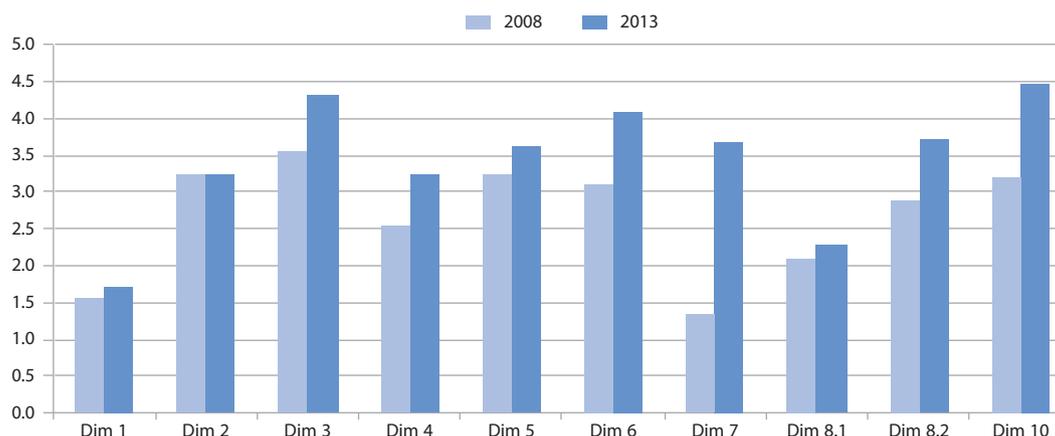
Une troisième priorité est l'accès au financement. Bien que des progrès aient été réalisés dans plusieurs domaines liés, y compris l'établissement d'un bureau de crédit, il est important de renforcer les droits de crédit, afin de réduire les exigences de garantie, et de diversifier les sources de financement externe accessibles aux PME à forte croissance, notamment à travers le développement des réseaux de *business angels*.

En termes d'accès à l'information sur les marchés étrangers, à part l'existence d'un comité interministériel et d'autres mesures pour faciliter l'accès à l'information (à travers *Maroc Export*, l'Observatoire du commerce extérieur, etc.), le Maroc pourrait mettre en place un guichet unique afin que les PME puissent avoir accès aux informations relatives au commerce extérieur et accomplir leurs formalités par voie électronique. L'initiative *PortNet* en est un bon exemple, mais ne concerne que les échanges par les ports. Le Maroc pourrait donc s'appuyer sur cette initiative et développer un guichet unique plus complet, y compris toutes les formes et les modalités d'échange, non seulement les échanges de marchandises dans les ports.

En matière de promotion des liens et des partenariats euro-méditerranéens, le Maroc pourrait renforcer sa coopération avec d'autres pays méditerranéens en fournissant des bonnes pratiques et un soutien dans la mise en œuvre d'initiatives similaires.

En ce qui concerne les dimensions relatives à l'éducation et l'entrepreneuriat, les résultats de l'évaluation indiquent trois domaines à développer dans les prochaines étapes : *a)* l'établissement d'un accord de partenariat impliquant le système de l'éducation nationale, de la formation professionnelle et de l'enseignement supérieur avec l'objectif d'élaborer un cadre national pour l'apprentissage entrepreneurial continu et de conférer un rôle de premier plan au ministère de l'Éducation nationale ; *b)* l'élaboration d'une politique nationale sur l'entrepreneuriat des femmes, y compris un cadre de soutien au tutorat et aux formations basé sur les réseaux et les capacités existantes et *c)* un dispositif d'analyse des compétences de l'entreprise devrait être établi pour informer l'État (principal fournisseur de formation) et tous autres fournisseurs de formation ainsi que les branches professionnelles et les PME sur les besoins en compétences en appui aux plans de développement économique sectoriel et national. Seules les approches fondées sur des données factuelles et à jour et des offres de formation formulées en partenariat par l'État et les partenaires sociaux peuvent assurer une meilleure qualité et pertinence de la formation.

Figure 17.2. Maroc : résultats des évaluations 2008 et 2013



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

DIM 1 : L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat, y compris l'entrepreneuriat des femmes; **DIM 2** : Des procédures de faillite efficaces et une « seconde chance » pour les entrepreneurs. **DIM 3** : Le cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques publiques en faveur des PME; **DIM 4** : L'environnement opérationnel de la création d'entreprise; **DIM 5.1 et 5.2** : Les services de soutien aux PME; **DIM 5.3** : Les marchés publics; **DIM 6** : L'accès des PME aux financements; **DIM 7** : Le soutien aux PME pour qu'elles bénéficient des réseaux et partenariats Euro-Med; **DIM 8** : Les compétences des entreprises et l'innovation; **DIM 9** : Les PME dans une économie verte; **DIM 10** : L'internationalisation des PME.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Bibliographie

- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt and M.S. Martínez Pería (2008), "Bank Financing for SMEs around the World : Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices", *World Bank Policy Research Working Paper 4785*.
- CDVM (Conseil déontologique des valeurs mobilières) (2011), *Le financement des PMPE au Maroc*, Royaume du Maroc, mai 2011.
- Commission européenne, OCDE et ETF (2008), *Rapport sur la mise en œuvre de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise*, Office des Publications de l'UE, Luxembourg.
- Farazi, S., Z. Arvai et R.R. Rocha (2011), *Financial access and stability : a road map for the Middle East and North Africa*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Forum économique mondial (2013), *Rapport sur la compétitivité globale 2013-2014*, Forum économique mondial, Genève.
- Forum économique mondial et OCDE (2011), *Rapport sur la compétitivité du monde arabe 2011-2012*, Forum économique mondial, Genève.
- G8 – Présidence du Royaume-Uni (2013), *Plan d'action du Partenariat de Deauville sur les réformes prioritaire pour promouvoir l'investissement au Maroc*.

IFC (International Finance Corporation)-Banque mondiale (2013), *Doing Business 2014 – Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale, Washington, DC.

OCDE (2011), *Compétitivité et développement du secteur privé : Maroc 2010 : Stratégie de développement du climat des affaires*, Editions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264091436-fr>.

OCDE (2013), *Advancing National Strategies for Financial Education* : Résumé de la publication commune du G20-Présidence de la Russie et de l'OCDE, Editions OCDE, Paris.

Bases de données

Banque mondiale (2012), *Enquête sur l'entreprenariat*, Banque mondiale, Washington, DC.

Banque mondiale (2014), *Indicateurs de développement de la Banque mondiale*, World Data Bank.

CNUCED (Conférences des Nations Unies sur le Commerce et le Développement) (2013), *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, UNCTADStat, Genève.

FMI (2013), *Base de données des perspectives économiques mondiales, octobre 2013*, FMI.

IFC (2011), *MSME Country Indicator Database*, IFC.

Chapitre 18

AP

Pour l'OCDE, « AP » est une abréviation de Autorité palestinienne et renvoie, selon le contexte, soit aux territoires de la Bande de Gaza et de la Cisjordanie administrés par l'Autorité palestinienne, soit à l'Autorité palestinienne elle-même. Pour la Commission européenne et les institutions de l'UE ayant participé à la rédaction de ce rapport, « AP » signifie la Palestine et ses institutions. Cette dénomination ne doit pas être interprétée comme étant une reconnaissance de l'État de la Palestine et ne porte pas préjudice aux positions individuelles des États membres de l'UE sur cette question.

Aperçu économique

La croissance économique dans l'AP reste forte, même si elle a ralenti de manière significative, passant de 12.2% en 2011 à 5.9% en 2012. Ce ralentissement est principalement attribuable à l'incertitude politique accrue et à une diminution du soutien des donateurs. Ces dernières années ont vu une forte tendance à la hausse, avec des taux de croissance du PIB réel supérieurs à une moyenne de 8% par an depuis 2007. Cette tendance a été soutenue par l'augmentation de la stabilité politique, les efforts de réforme en cours, un fort soutien des bailleurs, et une meilleure circulation interne des personnes et des biens. Toutefois, l'économie reste soumise à des défis logistiques qui augmentent les coûts de transaction de commerce.

L'AP reste l'économie la plus pauvre de toutes celles analysées dans le présent rapport, avec un PIB par habitant de l'ordre de 2 389 USD en 2012. La croissance économique a été très volatile au cours de la dernière décennie. L'économie palestinienne souffre d'une position extérieure et budgétaire mauvaise et qui se détériore. Seul un soutien extérieur important a permis de conserver le compte courant à un niveau raisonnable face aux importants déficits commerciaux de la dernière décennie. Cependant, avec la forte baisse sévère de l'appui des bailleurs, le déficit du compte courant s'est creusé et a atteint 28.9% du PIB en 2012. Le commerce bilatéral palestinien est dominé par des liens avec Israël. En 2011, 86% des exportations palestiniennes étaient à destination d'Israël et 70% de toutes les importations en provenaient. En dehors d'Israël, les principaux partenaires commerciaux de l'AP sont la Turquie, la Chine, la Jordanie et l'Allemagne. Les exportations sont peu diversifiées et contiennent peu de produits sophistiqués. La pierre de construction (17.2% en 2011), ainsi que les aliments et l'élevage (14.6% en 2011) constituent une part importante du panier des exportations.

Le Plan national de développement (PND) pour 2011-13 met l'accent sur la croissance du secteur privé, en particulier l'agriculture et le tourisme, ainsi que sur la réforme de la réglementation, les investissements en infrastructures et la promotion du commerce extérieur. La loi sur l'investissement, modifiée en 2011, vise à promouvoir les industries basées sur un capital humain élevé, en particulier le secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC). L'économie palestinienne reste fortement axée sur les services, ce secteur représentant plus de 77% du PIB en 2011, tandis que les comptes du secteur industriel ne représentent que 17% du PIB. Selon l'*Economic Bulletin* de l'Institut palestinien de recherche sur les politiques économiques (MAS), au troisième trimestre 2013, le PIB était de 2.6% plus élevé en termes réels qu'au même trimestre de

Tableau 18.1. AP : principaux indicateurs macroéconomiques, 2010-12

Indicateur	2010	2011	2012
Taux de croissance du PIB (réel)	9.3	12.2	5.9
Solde de la balance courante (% du PIB)	-10.6	-23.6	-28.9
Besoin ou capacité nette de financement des administrations publiques (% du PIB)	36.8	34.0	34.4
Chômage, total (% de la main-d'œuvre totale)	24	21	23
Inflation, prix à la consommation (hausse annuelle moyenne, %)	3.7	2.9	2.8
Dette publique (% du PIB, engagement, avant le soutien externe)	-17.8	-16.9	-16.5

Source : FMI (2013) : Cisjordanie et Gaza – Rapport du personnel préparé pour la réunion de septembre 2013 du comité de liaison *ad hoc*.

l'année 2012. Dans la même période, le chômage total est resté élevé et a atteint 23.7%, en hausse par rapport au taux de 20.6% du deuxième trimestre 2013.

Les données macroéconomiques pour l'AP sont toujours moins facilement disponibles que pour les autres économies et sont sujettes à des variations et à des corrections plus fortes.

Environnement des affaires

L'environnement des affaires dans l'AP s'est amélioré au cours des dernières années en raison d'un meilleur accès aux marchés internes et étrangers, d'un engagement accru du gouvernement à améliorer le climat d'investissement, et d'autres accords commerciaux. Le gouvernement reconnaît l'importance du rôle du secteur privé pour rendre l'environnement de l'investissement favorable et attirer davantage d'investisseurs étrangers. Un Plan palestinien de développement et de réforme (PDRP) a été établi pour la période 2008-10 pour stimuler la croissance par l'investissement du secteur privé et la consolidation des finances publiques. En outre, plusieurs réformes juridiques ont été lancées, telles que la rédaction de nouvelles lois sur la concurrence, la marque/le droit d'auteur, la faillite et les amendements à la loi sur l'investissement. L'AP a augmenté sa participation au commerce international grâce à la finalisation d'accords commerciaux avec la Russie, la Jordanie, l'Égypte, les États du Golfe, le Maroc et la Tunisie. Elle a également participé, en 2009, en qualité d'observateur *ad hoc* à la réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) (Département d'État américain, 2011).

En ce qui concerne la conduite des affaires, les entreprises palestiniennes doivent encore faire face à de nombreuses contraintes. Selon le rapport *Doing Business* 2014 de l'IFC-Banque mondiale (Cisjordanie et bande de Gaza), l'AP se classe à la 138^e place sur 189 pays en matière de facilité de la conduite des affaires. En particulier, l'AP occupe le dernier rang pour la résolution de l'insolvabilité (189^e) et est proche de la dernière place pour l'obtention d'un crédit (165^e). Démarrer une entreprise (143^e) y reste difficile.

Aperçu du secteur des PME

Les PME représentent un pan clé de l'économie palestinienne, avec 82% de la main-d'œuvre totale du pays qui est employée par des entreprises de moins de 100 salariés en 2007. Parmi celles-ci, 96.9% emploient moins de 10 personnes (micro-entreprises) et sont surtout actives dans le secteur du commerce (55.3%), des services (24.9%) et de la manufacture (13.3%). Les PME (ayant entre 10 et 99 salariés) sont principalement actives dans le secteur des services (49.6%), de la manufacture (35.5%) et, un peu moins, dans le commerce (13.8%) (IFC 2011).

Tableau 18.2. Définition des PME dans l'AP

Classification des entreprises	Nombre de salariés	Chiffre d'affaires annuel (USD)	Capital social (USD)
Micro-entreprise	1-4	Jusqu'à 20 000	Jusqu'à 5 000
Petite entreprise	5-9	Entre 20 001 et 200 000	Entre 5 001 et 50 000
Moyenne entreprise	10-19	Entre 200 001 et 500 000	Entre 50 001 et 100 000

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Résultats de l'évaluation

Dans le rapport de 2008, l'AP était classée dans le groupe des économies qui, en grande partie en raison de l'instabilité politique et de facteurs externes, avaient fait des progrès limités dans l'élaboration des politiques publiques de soutien aux entreprises privées. Malgré la poursuite des facteurs externes limitant la marge possible pour l'élaboration de politiques et le fait que l'activité législative reste bloquée, les résultats de l'évaluation 2013 montrent que l'AP a fait des progrès graduels sur plusieurs dimensions politiques, et particulièrement en matière d'accès au financement. Ses scores sont globalement au niveau de 2.5, ce qui indique que l'AP continue de faire des progrès dans l'élaboration de ses politiques et stratégies et qu'elle introduit de nouveaux instruments politiques, mais leur mise en œuvre reste limitée et est souvent sur une base pilote.

Les principales évolutions de ces cinq dernières années concernent l'accès au financement. L'AP a pu lancer avec succès deux dispositifs de garantie du crédit, améliorer son cadre réglementaire pour les institutions de microfinance, mettre en place des fonds de capital-investissement couvrant le secteur des PME et établir un bureau de crédit dans les règles de l'art. L'Autorité monétaire palestinienne, qui n'est pas contrainte par le blocage législatif, a largement contribué à l'amélioration du cadre réglementaire et a fourni un appui technique à la mise en œuvre des différents projets.

L'AP possède une définition des PME, ainsi qu'une agence d'exécution placée sous la tutelle de la Direction de l'Industrie et des Ressources nationales au sein du ministère de l'Economie nationale. Le cadre institutionnel reste toutefois incomplet, l'AP n'ayant toujours pas de stratégie de développement de ses PME. Des progrès ont été réalisés dans le domaine de la coordination des politiques avec la création d'un Conseil de coordination du secteur public. Le travail de simplification administrative et d'examen réglementaire est encore à une phase très précoce, mais des progrès limités ont été réalisés avec la suppression des exigences de capital minimum dans la procédure d'immatriculation des sociétés.

Enfin, malgré le grand nombre de politiques, initiatives et programmes existants en soutien aux PME, on ne dispose que de peu d'informations sur leur degré de mise en œuvre, leur efficacité et leur impact.

Les sections suivantes présentent les principaux résultats obtenus par l'AP dans l'évaluation 2013. Pour faciliter l'analyse, les dimensions ont été regroupées en cinq grands domaines afférant à la politique des PME :

- Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME (dimension 3)
- Créer un environnement opérationnel favorable aux PME (dimensions 2 et 4)
- Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial (dimension 6)
- Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences (dimensions 1 et 8)
- Améliorer la compétitivité des PME (dimensions 5, 7, 8, 9 et 10)

Figure 18.1. AP : scores de l'évaluation 2013

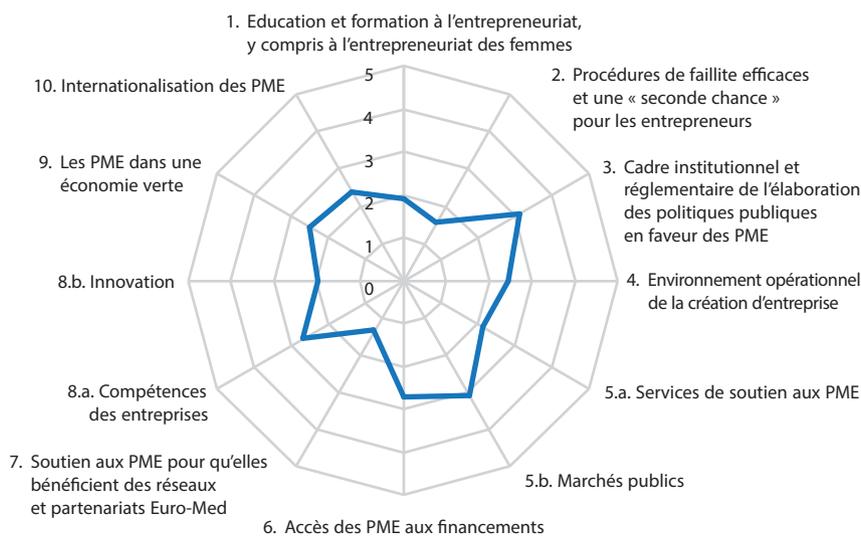


Figure 18.2 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME

Cadre institutionnel

En vertu de l'Accord d'Oslo de 1993, l'AP possède la compétence directe et exclusive sur plusieurs domaines liés à l'environnement plus large des affaires et au programme de développement des entreprises, y compris la politique en faveur des PME, les réglementations sur les entreprises, l'accès au financement, l'innovation, l'enseignement et la formation sur l'entrepreneuriat. Cependant, l'AP n'a *de facto* aucun contrôle sur le commerce extérieur et ses ressources naturelles dans la zone C, et n'a qu'une compétence réduite sur le développement territorial. En Cisjordanie, l'AP a pleine autorité sur la plupart des zones urbaines (zone A), y compris la concession des permis de construire et la mise en place de zones d'entreprises. Mais elle exerce des fonctions civiles limitées sur la zone B et n'a aucune autorité sur la zone C.

Au cours des cinq dernières années, l'AP a fait du renforcement des institutions et du renforcement de sa capacité administrative une priorité clé. Cependant, l'activité législative est fortement limitée, le Conseil législatif palestinien n'ayant pas été convoqué depuis 2006, dans l'attente de la réconciliation nationale et de la tenue de nouvelles élections. Dans les circonstances actuelles, toute nouvelle législation ne peut être qu'introduite par décrets présidentiels.

Le cadre institutionnel global de la politique en faveur des PME n'a pas beaucoup changé au cours des cinq dernières années. Le ministère de l'Economie nationale est en charge du développement du secteur privé et de l'amélioration de l'environnement des affaires. Il supervise l'activité de l'Agence palestinienne de promotion des investissements (PIPA), qui est en charge d'attirer les IDE et de promouvoir l'investissement national, du Centre palestinien du commerce (PalTrade, le conseil de promotion du commerce) et de l'Institut de normalisation et de métrologie. L'AP n'a pas encore mis en place de

politique des PME définie. Bien que l'économie soit composée principalement de micro- et petites entreprises, il n'existe pas de stratégie de développement des PME. Cependant, une stratégie pluriannuelle sur les PME est en cours d'élaboration par le ministère de l'Économie nationale, avec le soutien de la Société financière internationale (IFC). La compétence en matière de développement des entreprises est répartie entre différentes agences gouvernementales, la PIPA contribuant à faciliter de nouveaux investissements. Le gouvernement étant confronté à des contraintes financières importantes, la plupart des activités de soutien aux entreprises sont financées par les bailleurs de fonds, et gérées au niveau local par des associations d'entrepreneurs et des ONG.

Au cours des cinq dernières années, l'AP a réalisé des progrès graduels sur tous les indicateurs inclus dans cette sous-dimension. La coordination des politiques et le dialogue politique public-privé se sont améliorés grâce à la mise en place d'un Conseil de coordination des institutions du secteur privé, tandis que le Plan palestinien de développement et de réforme fournit une orientation stratégique pour l'amélioration du climat des affaires.

Simplification législative et réforme réglementaire

La législation actuelle de l'AP comprend les lois et règlements qui ont été édictés avant 1967. La législation d'avant 1967 en Cisjordanie et dans la bande de Gaza a été élaborée dans des systèmes législatifs différents, ce qui accroît encore la complexité législative. Une base de données complète de la législation adoptée depuis la période ottomane, appelée Al-Muqtafi, est en place et elle est largement consultée (OCDE, 2013), mais la réforme de la réglementation et la simplification administrative en sont à un stade précoce. Une équipe technique, comprenant des représentants des institutions publiques et des associations du secteur privé, coordonnée par le ministère de l'Économie nationale, travaille à la simplification administrative, en se concentrant sur les domaines couverts par le rapport *Doing Business* de la Banque mondiale. Une première étape positive a été réalisée avec la simplification partielle des procédures d'immatriculation des sociétés et la suppression de l'exigence de capital minimum.

Le Plan national de développement 2011-13 comprenait des clauses de simplification administrative. Mais l'inactivité du Conseil législatif palestinien est un obstacle à des interventions plus structurelles nécessitant un amendement législatif. L'introduction de l'analyse de l'impact réglementaire en est à ses tout débuts. L'AP a élaboré un premier projet de manuel pour l'établissement de législation primaire et secondaire (OCDE, 2013).

Consultation public-privé

Il existe une pratique du dialogue public-privé dans l'AP; la dernière conférence de dialogue public-privé a eu lieu le 5 février 2014. Des organisations du secteur privé et des ONG servent de canaux pour la mise en œuvre de nombreux programmes de soutien aux entreprises et à la population locale, souvent menés avec le soutien de bailleurs de fonds. Des représentants du secteur privé siègent aux conseils d'administration des principaux organismes de soutien aux entreprises (PIPA et PalTrade) et du Fonds d'investissement palestinien. Le principal forum de consultation public-privé est le Conseil de coordination du secteur privé. Les consultations sont fréquentes, mais elles ont tendance à se concentrer sur les mesures économiques clés, tels que le code des impôts. Les questions de politique des PME sont relativement écartées en raison du rôle limité joué par les associations de PME. L'AP a également établi une consultation régulière avec la communauté des bailleurs qui joue un rôle très important dans le soutien à l'économie palestinienne, en utilisant le Plan national de développement comme plateforme de coordination des actions du gouvernement et des donateurs.

Créer un environnement opérationnel favorable à la création d'entreprise

Immatriculation des sociétés et procédure de création d'entreprise

La procédure d'immatriculation des sociétés dans l'AP est longue et complexe. Cependant, au cours des deux dernières années, l'AP a entrepris d'importantes réformes pour améliorer l'environnement opérationnel des affaires. Les exigences de capital minimum pour la création d'une entreprise ont été complètement supprimées et un numéro d'identification unique a été introduit. Alors que cela a contribué à accroître la rapidité et à réduire le coût du système d'immatriculation des sociétés, les coûts administratifs liés à l'enregistrement sont encore relativement élevés, puisqu'ils dépassent 150 EUR. Comme en 2008, un guichet unique géré par la PIPA existe mais il n'est pas toujours pleinement opérationnel. Deux projets sont actuellement en cours, en collaboration avec l'IFC et le Programme de développement du secteur privé, pour simplifier les procédures d'enregistrement et renforcer la décentralisation.

Fourniture de services d'enregistrement en ligne

L'AP n'a pas pris d'initiatives récentes visant à fournir des services d'enregistrement en ligne des sociétés. L'absence d'une infrastructure adéquate est l'une des principales raisons pour lesquelles l'AP n'a pas mis en place un tel système électronique.

Procédures de faillite et deuxième chance

Le cadre de la faillite repose sur deux lois qui datent de plusieurs décennies. La première est la Loi commerciale jordanienne numéro 12 de 1966, qui n'est valable que dans la Cisjordanie. L'autre est l'ordonnance sur la faillite (Mandat britannique) numéro 3 de 1936 qui n'est valable que dans la Bande de Gaza. Un nouveau projet de loi sur la résolution de la dette (faillite) est actuellement à l'étude. Selon le rapport *Doing Business 2013*, l'AP est classée parmi les économies où il est le plus difficile de fermer une entreprise.

Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial

Alors que le secteur financier palestinien reste dans son ensemble peu développé, l'économie a progressé sur la plupart des indicateurs liés à l'accès au financement évalué en 2008. Plus particulièrement, trois systèmes de garantie de crédit ont élargi leurs activités, le nombre d'organismes de capital-risque a augmenté, et le cadre juridique pour l'information sur le crédit a été renforcé par l'introduction d'un bureau de crédit privé. L'enregistrement des propriétés foncières, ainsi que les droits des créanciers, restent les principaux problèmes pour améliorer l'accès des PME palestiniennes au financement.

Sources de financement externe pour les PME

Le développement des marchés financiers dans l'AP est limité, dans la mesure où le crédit intérieur au secteur privé reste relativement faible, à seulement 24 % du PIB en 2011 selon le MAS. Toutefois, le ratio des prêts non performants a considérablement diminué ces dernières années, atteignant seulement 3.3 % en 2012, un niveau qui est bien en-dessous des autres économies de la région MENA. En ce qui concerne le financement des PME, la part du crédit bancaire aux PME n'était que de 6 % du total des prêts bancaires (Farazi et al., 2011), alors que la moyenne pour la région MENA (hors pays du GCC) était supérieure

à 13 % (Beck et al., 2011). Selon MAS, une enquête menée en 2011 a révélé que les contributions personnelles constituent généralement la principale source de financement de près de 80 % des PME alors que le crédit bancaire ne représentait que 8.2 %. Ce faible taux des prêts bancaires prévaut en dépit du fait que 60 % des entreprises interrogées ont déclaré avoir besoin de sources de financement extérieures.

Par rapport à 2008, les deux principaux systèmes de garantie de crédit dans l'AP, tous deux financés par les bailleurs de fonds publics et/ou étrangers, ont considérablement augmenté le nombre de leurs partenariats avec des banques commerciales, ce qui a conduit à une augmentation de la couverture. Le Fonds de garantie des crédits euro-palestiniens (EPCGF), financé par la Commission européenne et la banque de développement KfW, travaille en coopération avec neuf banques partenaires et a jusqu'ici fourni 3 000 garanties de prêts pour un montant cumulé de 104 millions USD (77 millions EUR). Le mécanisme de garantie de prêt (Loan Guarantee Facility), financé par l'Overseas Private Investment Corporation (OPIC) et le Fonds d'investissement palestinien, et géré par la Middle East Investment Initiative (MEII), a établi des partenariats avec neuf banques en 2013, contre seulement deux en 2008. En 2012, ce dispositif a fourni des garanties pour environ 85 millions USD (63 millions EUR) de prêts à 446 PME. Dans l'ensemble, les deux systèmes garantissent entre 60 % et 70 % de la valeur des prêts et les critères les plus importants d'éligibilité sont de répondre à la définition d'une PME et de générer des flux de trésorerie suffisants pour le remboursement du prêt.

Le cadre réglementaire pour les activités de microfinance s'est amélioré par rapport à l'évaluation de 2008. Depuis 2011, l'Autorité monétaire palestinienne est responsable de l'homologation des institutions de microfinance et est en charge de leur surveillance. En outre, plus de 80 % des institutions de microfinance partagent actuellement leurs informations sur le crédit avec le bureau public de l'information sur le crédit. Dans l'ensemble, le secteur de la microfinance dans l'AP est toujours dominé par des ONG, financé par des subventions et des dons, avec seulement quelques banques commerciales qui proposent des services de microfinance. En 2013, il y avait 50 000 clients actifs, dont plus de la moitié de femmes (57 %). Les activités de crédit-bail dans l'AP sont régies par la loi de crédit-bail, approuvée en 2013, et le secteur est supervisé et surveillé par l'Autorité des marchés de capitaux de la Palestine (PCMA). En 2012, le nombre de sociétés de crédit-bail autorisées dans l'AP a atteint huit, qui sont surtout actives dans le secteur des véhicules.

D'autres sources de financement, tels que le capital-risque et le capital-investissement, se sont développées depuis la dernière évaluation en 2008, malgré l'absence de législation spécifique. Quatre fonds de capital-actions/capital-risque privés ont commencé à fonctionner, en se concentrant principalement sur les PME et les start-ups. Deux de ces quatre fonds ont été créés par le Fonds d'investissement de la Palestine, en partenariat avec des investisseurs locaux et internationaux, tandis que les deux autres sont des fonds privés, l'un d'eux investissant spécifiquement dans le secteur des TIC. Toutefois, les sociétés de capital-investissement et de capital-risque ne sont pas soumises à des exigences d'enregistrement ou à toute autre mesure réglementaire qui serait imposée par la PCMA. L'une des principales options de sortie pour ces fonds est une introduction de la société à la Bourse de Palestine (PEX). A cet égard, l'AP a connu une amélioration significative dans la mesure où les nouvelles réglementations de 2013 établissent une distinction entre un marché principal et un marché secondaire avec une capitalisation boursière inférieure. Cependant, le financement des PME par le biais des marchés de capitaux est encore très limité car l'exigence de capital minimum pour l'entrée est de 500 000 USD (369 000 euros) et le nombre d'actionnaires doit être au minimum de 50.

Environnement juridique et réglementaire

Le cadre juridique et réglementaire a connu des progrès importants ces dernières années. En ce qui concerne les services d'information sur le crédit, l'Autorité monétaire palestinienne (PMA) a mis en place l'un des bureaux public d'information sur le crédit les plus efficaces de la région, dans la mesure où toutes les banques et autres institutions financières, telles que les institutions de microfinance, font partie du système de partage de l'information (Farazi et al., 2011). Sur le plan juridique, une réforme importante a eu lieu en 2013, garantissant par la loi que les particuliers et les entreprises peuvent accéder à leurs données de crédit. Des progrès sont néanmoins encore nécessaires, en ce qui concerne la couverture du bureau, car il ne couvre que 8.8 % de la population adulte.

Malgré certaines améliorations, l'environnement juridique et réglementaire est toujours confronté à des défis considérables. Il n'existe pas de registre pour les biens mobiliers, et les banques opérant dans l'AP n'acceptent pas les biens mobiliers en garantie. Un projet de loi sur les opérations garanties régissant les biens mobiliers existe mais il doit encore être approuvé. Les droits des créanciers restent faibles, et c'est l'une des principales raisons pour lesquelles les banques exigent des garanties excessives, atteignant près de 160 % de la valeur du prêt, contre une moyenne de 145 % dans la région MENA.

Education financière

Le niveau d'éducation financière est relativement bas dans l'AP, en particulier dans certaines régions et certains segments de la population. Certaines initiatives disparates ont été entreprises par les autorités pour sensibiliser et promouvoir l'éducation financière, mais il n'y a pas de stratégie nationale globale et coordonnée afin de mieux développer les connaissances en matière financière dans tous les segments de la population.

Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences

Il existe de nombreuses initiatives dispersées pour promouvoir l'apprentissage entrepreneurial à différents niveaux d'enseignement (dans le programme national, les projets choisis par les donateurs et les activités non formelles). Des discussions sur les politiques, impliquant un groupe de coordination inter-acteurs, dirigé par le ministère de l'Enseignement supérieur, ont débuté en avril 2013 dans le but d'élaborer une stratégie nationale d'apprentissage entrepreneurial tout au long de la vie et de relier les différentes initiatives au sein d'un système cohérent pour un plus grand impact national. Le partage des bonnes pratiques est en cours au niveau national, essentiellement grâce à des concours et des expositions résultant d'initiatives nationales d'apprentissage non formel, telles que celle d'Al Nayzak, qui est une organisation palestinienne à but non lucratif. Al Nayzak a conclu des accords de partenariat stratégique avec les ministères de l'Education et de l'Enseignement supérieur pour développer des projets et des programmes dans les écoles. Un projet conjoint des ministères de l'Education et de l'Enseignement supérieur et de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, le projet Jeunes Agriculteurs, a été reproduit avec succès dans un certain nombre de gouvernorats sur plusieurs années scolaires. Les bonnes pratiques existantes pourraient être davantage exploitées dans le cadre d'une stratégie nationale visant à développer, améliorer et assurer l'efficacité des dépenses en matière d'apprentissage entrepreneurial.

Un certain nombre d'initiatives *ad hoc* sur l'entrepreneuriat en milieu scolaire est organisé au niveau secondaire inférieur. Au niveau secondaire supérieur, des améliorations apportées à l'enseignement technique et la formation professionnelle (TVET) ont accru la

portée de la promotion de l'entrepreneuriat grâce à des initiatives nationales ou organisées à l'initiative des donateurs, par exemple, les modules de formation Connaître l'entreprise (Know about Business) conçus par l'Organisation internationale du Travail (OIT). Un plus grand engagement des enseignants est nécessaire pour intégrer davantage l'entrepreneuriat dans les programmes scolaires à tous les niveaux d'enseignement au-delà des projets pilotes ponctuels. Il est essentiel d'exposer les enseignants, pendant leur formation préalable à leur prise de fonction et pendant leur carrière, à l'idée que l'entrepreneuriat constitue une compétence clé.

Dans l'enseignement supérieur, toutes les universités sont relativement engagées dans des activités entrepreneuriales, y compris par des accords avec le secteur privé, mais ces initiatives ne sont pas coordonnées. Parvenir à un accord sur les politiques d'enseignement supérieur en matière d'apprentissage de l'entrepreneuriat trans-campus et de coopération université-entreprises, et créer des synergies entre les établissements d'enseignement supérieur et le secteur privé, sont les deux éléments qui auront le plus grand potentiel d'impact économique. Un événement national de diffusion de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur mené par l'Université technique de Palestine Kadoorie en 2011, plutôt que d'être un événement ponctuel, pourrait devenir un événement annuel où une université différente prendrait à chaque fois la direction des opérations.

Des progrès significatifs en matière de formation à l'entrepreneuriat des femmes ont été faits avec la création en 2013 d'un groupe de travail transversal dirigé par le ministère des Affaires féminines et le Forum des femmes d'affaires. L'objectif de ce groupe de travail est de favoriser un environnement propice aux femmes entrepreneurs, d'améliorer leur capacité technique à travers la formation et le mentorat, et de développer des outils et des services appropriés. La stratégie sera présentée au Cabinet national par le Ministère des affaires féminines pour obtenir son soutien et son aval.

Une des principales caractéristiques du « Small Business Act » pour l'Europe est de favoriser un environnement politique propice à l'amélioration des compétences pour les petites entreprises. Ceci est particulièrement important à la suite de la crise économique mondiale. Il est nécessaire d'avoir des données régulières et fiables sur la formation dans les communautés de petites entreprises pour pouvoir prendre des décisions et élaborer des politiques publiques efficaces en matière de soutien financier. Dans l'AP, il n'existe pas de cadre national d'analyse des besoins de formation, et la formation pour les petites entreprises en général est limitée. Néanmoins, certaines initiatives clés existent qui pourraient constituer les piliers d'un centre névralgique fournissant une vue d'ensemble complète des données. Ces initiatives comprennent les Conseils de l'emploi local et de l'enseignement et la formation professionnelle et technique, les programmes des Chambres de commerce, des études régionales, et des activités à l'initiative des bailleurs, telles que le centre TVET pour l'industrie du marbre et de la pierre, qui est parrainé par l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI). Un centre de la collecte des données serait en mesure de fournir des statistiques pour les indicateurs sur les start-ups, la croissance des entreprises et, plus largement sur la formation en milieu professionnel.

L'accès à la formation est limité en raison de contraintes de mobilité. Une base de données sur le site web du TVET garantit que les informations sur les prestataires de formation et leurs programmes sont disponibles pour la communauté des petites entreprises. La formation en ligne pourrait fournir une alternative économique à l'augmentation de l'accès à la formation en entreprise, en particulier dans les secteurs clés de la croissance, au-delà de l'offre de formation de la Fédération palestinienne des industries, PalTrade et du Centre de la petite entreprise. Une meilleure identification des

besoins nationaux de formation et l'amélioration de l'offre de formation correspondante bénéficieront d'initiatives du ministère de l'Economie nationale. Ce dernier a mis en place un centre de formation interne avec le soutien de l'UE et a un projet en cours sur les Services gouvernementaux de développement des entreprises, y compris la collecte des données sur les PME. De son côté, le Bureau central palestinien de statistique mène des enquêtes économiques semestrielles. Des pas vers la garantie de la qualité des prestataires de formation en matière de TVET ont déjà été faits par la Commission d'accréditation et d'assurance qualité (AQAC), créée en 2002, dans le cadre de la stratégie nationale TVET 2010. Le mandat de l'AQAC pourrait être étendu pour inclure l'accréditation de tous les fournisseurs de formation en entreprise, publics comme privés.

Les universités palestiniennes ont pris la tête de l'offre d'une formation ciblée sur la durabilité environnementale. L'Université Birzeit, par exemple, travaille à l'amélioration de la qualité de l'huile d'olive et sensibilise les producteurs aux questions environnementales, comblant ainsi le fossé entre l'éducation et les pratiques commerciales. Une grande partie du développement de politiques d'entreprise durable au cours des dernières années s'est faite sous la forme de projets *ad hoc*. En juin 2013, une réunion des principales parties prenantes, dirigée par le ministère de l'Economie nationale, a eu lieu à Ramallah avec le but de générer des réformes systématiques et d'identifier des opportunités de nouveaux progrès.

Améliorer la compétitivité des PME

Information et services aux entreprises

Les PME palestiniennes ont accès à un réseau de prestataires, publics et financés par les bailleurs, de services aux entreprises, qui s'est légèrement amélioré depuis l'évaluation de 2008. Des services spécifiques mettant l'accent sur les opportunités d'exportation et le marketing international sont fournis par la Fédération des chambres, la Fédération des industries, Paltrade et le Conseil des expéditeurs. La Fédération des Chambres palestiniennes de commerce, d'industrie et d'agriculture est en train de créer une Unité de soutien aux femmes d'affaires, fournissant des services spécifiques aux femmes, y compris un renforcement des capacités, un soutien à la création d'entreprise et des cours de marketing. Des informations sur les prestataires de services de soutien aux entreprises sont disponibles sur les sites web respectifs de ces organismes ou sur les sites web des chambres régionales mais il n'y a pas de base de données centrale ou de portail en ligne. C'est aussi le cas des informations destinées aux PME, qui ne sont pas systématiquement collectées et sont parfois incohérentes. Les informations en ligne sont limitées et ne sont pas centralisées.

Les programmes de soutien à la création d'entreprise sont encore en phase pilote. L'organisation Al-Nayzak offre quelques services pré-incubation, tels qu'une formation technique, un soutien financier et une formation à la rédaction d'un plan d'affaires. Plusieurs initiatives d'incubateurs d'entreprises ont été lancées, essentiellement grâce au soutien de bailleurs. Jusqu'à présent, l'Incubateur palestinien des technologies de l'information et de la communication et l'incubateur Al Bireh, géré par Leaders – Qiadat, sont opérationnels.

Marchés publics

La loi palestinienne sur les marchés publics prévoit la découpe des offres publiques en lots plus petits. Un effort visible a été fait pour publier les informations sur les marchés publics. Ces informations sont centralisées au niveau national et rendues publiques en ligne et dans la presse, gratuitement ou pour un coût modique. Toutefois, les autorités ont fait

peu d'efforts pour fournir des solutions d'*e-procurement* et seules des informations limitées sur les marchés publics sont disponibles sous format électronique. L'AP possède aussi une loi qui régleme les retards de paiement mais les pénalités ne sont pas appliquées efficacement.

Innovation

L'infrastructure de la politique d'innovation de l'AP est relativement peu développée. Il n'existe pas de stratégie d'innovation et seuls des éléments sont présents dans la stratégie TIC de l'Association palestinienne des TIC (PITA). Les initiatives existantes en matière d'innovation ne sont pas coordonnées et elles sont prises de manière *ad hoc* par des organismes publics et privés tels que le ministère de l'Economie, la Chambre de commerce ou l'Association des TIC. Toutefois, récemment, une initiative a vu le jour au Bureau du Président pour créer un Conseil suprême pour l'excellence et l'innovation, représentant les secteurs public et privé et des universitaires en vue d'améliorer l'approche stratégique de la politique de l'innovation. Aucun financement public n'est spécifiquement alloué pour promouvoir l'innovation des entreprises et la plupart des initiatives existantes sont privées ou financées par des donateurs.

L'AP a établi son premier Centre des entreprises et de l'innovation en 2012. Par ailleurs, l'AP a mis en place en 2004 un incubateur d'entreprises spécifiquement destiné aux jeunes entreprises innovantes, appelé Palestine ICT Incubator. Il est financé par des donateurs internationaux, l'Autorité nationale palestinienne et des groupes privés internationaux. Cet incubateur finance des projets de R&D dans différentes universités et a signé plusieurs accords avec des universités en vue de la création de centres d'excellence. Il n'existe pas de parcs scientifiques dans l'AP.

Divers programmes de soutien financier pour les entreprises innovantes sont disponibles, allant des subventions aux fonds d'amorçage en passant par des fonds de capital-risque (voir chapitre 6). Il n'y a aucune base de données centralisée sur les fournisseurs de soutien à l'innovation.

Economie verte

Des efforts ont été faits pour intégrer les questions environnementales dans le cadre de la politique nationale. Cependant, tout en traitant de l'industrie en général, la Stratégie du secteur de l'environnement de 2010 ne se concentre pas sur les PME en particulier, et elle manque aussi d'objectifs et de cibles clairs.

Les informations et les outils sur les questions environnementales restent rares. Alors que le ministère de l'Environnement fournit des informations au niveau national sur le droit palestinien de l'environnement, qui constitue le cadre juridique dans lequel évoluent les entreprises, les ONG et les autorités locales ne fournissent pas de soutien en matière de protection de l'environnement.

Si certaines entreprises connaissent le Système de management environnemental (SME) et l'utilisent, il n'existe pas de stratégie gouvernementale pour promouvoir sa diffusion.

Promotion des exportations

L'AP a finalisé la formulation de sa Stratégie nationale d'exportation avec le soutien de l'UE et de Paltrade. Sa mise en œuvre complète pourrait aider l'AP à tirer davantage parti de ses accords commerciaux et de coopération existants avec les pays de la région MED

et autres (UE, Etats-Unis, Canada et Mercosur). Un financement de l'UE pour la mise en place d'une agence d'exécution est à l'étude.

L'AP dispose également d'un certain nombre d'initiatives pour soutenir l'accès des PME aux marchés étrangers. Par exemple, Paltrade dirige des programmes et des activités visant à aider les exportateurs à accéder à l'information sur les marchés internationaux. Un guide électronique pour les exportateurs, préparé par Paltrade et financé par l'UE, est désormais disponible. L'institut palestinien de normalisation (PSI) donne accès aux normes nationales et internationales, à des installations d'essai agréées, ainsi qu'à des services d'étalonnage et de certification. Les capacités et les installations d'essai du PSI font actuellement l'objet d'un renforcement dans le cadre d'un projet financé par l'UE. L'AP des parcs industriels et des zones franches a lancé des initiatives pour mettre en place un Centre de développement des entreprises chargé de fournir des informations sur les marchés internationaux (caractéristiques des produits, prix, acheteurs, règlements, etc.). Toutefois, ces initiatives et d'autres menées par des bailleurs ne sont pas coordonnées.

Afin de faciliter les procédures par des moyens électroniques et l'accès à l'information réglementaire sur le commerce extérieur, l'AP utilise la plateforme SYDONIA. Selon l'évaluation indépendante, 70 entreprises (essentiellement actives dans le commerce des voitures et des produits alimentaires) saisissent leurs données commerciales de manière électronique grâce à un identifiant et un mot de passe qui leur sont fournis par le système SYDONIA. Mais les informations sur les procédures de commerce extérieur en général sont diffusées par plusieurs institutions (ministère de l'Agriculture, ministère de l'Economie nationale, ministère des Finances, l'Institut palestinien de normalisation, etc.).

Coopération euro-méditerranéenne

Très peu d'initiatives promeuvent les liens et les partenariats avec les PME euro-méditerranéennes. C'est notamment le cas de la Chambre de commerce européenne-palestinienne, et de la Chambre économique européenne de commerce et d'industrie.

Pour aller de l'avant

L'AP devrait se concentrer sur le renforcement de son cadre institutionnel en élaborant une stratégie pluriannuelle de développement des PME. Cela permettrait de fixer des objectifs communs à tous les acteurs de la politique en faveur des PME et d'établir une plateforme commune intégrant des projets actuellement menés par une variété d'acteurs, y compris des ONG, des bailleurs, des organisations du secteur privé et des agences gouvernementales. Cela contribuerait également au partage des expériences entre les différents acteurs.

Une deuxième priorité concerne la mise à niveau de la législation sur les entreprises, et plus particulièrement l'introduction d'une nouvelle loi sur les entreprises. Un long travail de préparation a été mené, mais le blocage de l'activité législative a empêché la finalisation de cette nouvelle loi. Le coût d'un fonctionnement sur la base de législations dépassées est considérable, dans la mesure où la plupart des litiges finissent par devoir être réglés en dehors du système judiciaire, et où les procédures de faillite et les procédures juridiques pour les sociétés en difficultés financières font défaut.

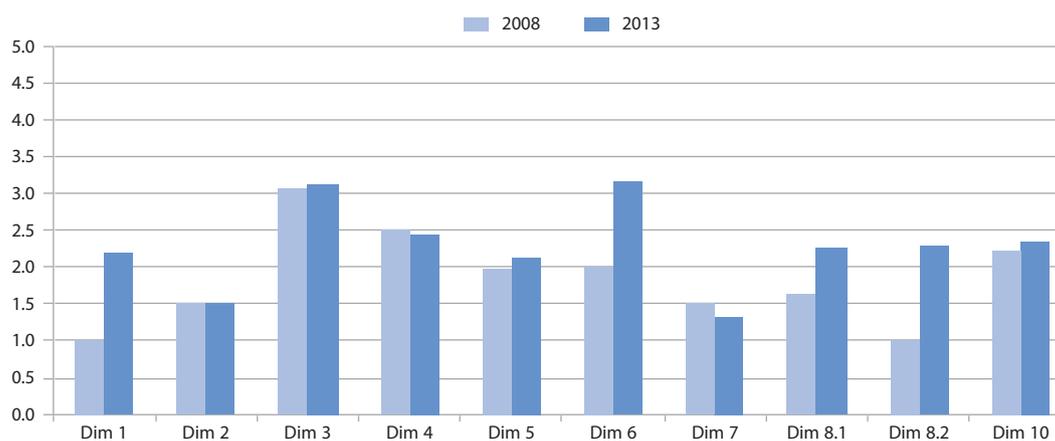
Enfin, l'AP devrait terminer la réforme de sa procédure d'immatriculation des sociétés et de création d'entreprise, qui est actuellement en cours et bénéficie du soutien de l'IFC. La réforme devrait viser à réduire les délais et les coûts pour la création de nouvelles entreprises, ce qui devrait contribuer à réduire l'économie informelle. Elle devrait aussi

contribuer à la création d'un registre des sociétés fiable et à l'amélioration de la collecte de données et d'informations sur les activités du secteur privé.

L'AP pourrait aussi accélérer ses efforts d'aide aux PME exportatrices en améliorant, par exemple, la coordination entre les différentes agences et initiatives. L'établissement d'un comité interinstitutionnel et d'un guichet unique, y compris virtuel, pourrait être utile pour diffuser l'information auprès des PME et leur permettre de mener à bien les formalités du commerce extérieur. D'autres économies MED, comme le Maroc et la Tunisie, pourraient fournir des conseils utiles.

Suite à l'évaluation, il est recommandé qu'une stratégie-programme de travail national(e) sur l'apprentissage continu de l'entrepreneuriat, comprenant une cartographie de toutes les initiatives existantes de formation à l'entrepreneuriat, soit élaborée, en synergie avec la Stratégie 2013 sur l'apprentissage tout au long de la vie du ministère de l'Éducation. Il faudrait aussi créer un réseau national d'ambassadrices des femmes entrepreneurs, capable de surveiller la politique publique et de fournir des conseils le cas échéant (en particulier en ce qui concerne le mentorat et le soutien). Ce réseau travaillerait conjointement avec des réseaux similaires dans d'autres pays et au niveau international. Un cadre national d'analyse des besoins de formation, formé à partir de consultations avec toutes les parties prenantes et les organismes concernés, devrait être établi. Ce cadre devrait inclure la Commission Accréditation et Assurance Qualité, garantissant les liens avec l'évolution en cours du Cadre national de qualification caractérisé par la nomination d'un organisme leader.

Figure 18.2. AP : résultats des évaluations de 2008 et 2013



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

DIM 1 : L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat, y compris l'entrepreneuriat des femmes; **DIM 2** : Des procédures de faillite efficaces et une « seconde chance » pour les entrepreneurs. **DIM 3** : Le cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques publiques en faveur des PME; **DIM 4** : L'environnement opérationnel de la création d'entreprise; **DIM 5.1 et 5.2** : Les services de soutien aux PME; **DIM 5.3** : Les marchés publics; **DIM 6** : L'accès des PME aux financements; **DIM 7** : Le soutien aux PME pour qu'elles bénéficient des réseaux et partenariats Euro-Med; **DIM 8** : Les compétences des entreprises et l'innovation; **DIM 9** : Les PME dans une économie verte; **DIM 10** : L'internationalisation des PME.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Bibliographie

- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt et M.S. Martínez Pería (2008), “Bank Financing for SMEs around the World : Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices”, *World Bank Policy Research Working Paper 4785*.
- Département d’Etat des Etats-Unis (2011), *2011 Investment Climate Statement : West Bank and Gaza*, Bureau des affaires économiques, énergétiques et commerciales, Washington, DC.
- Farazi, S., Z. Arvai et R.R. Rocha (2011), *Financial access and stability : a road map for the Middle East and North Africa*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Forum économique mondial (2013), *Rapport sur la compétitivité globale 2013-2014*, Forum économique mondial, Genève.
- IFC (International Finance Corporation)-Banque mondiale (2013), *Doing Business 2014 – Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement/ Banque mondiale, Washington, DC.
- OCDE (2013), *Regulatory Reform in the Middle East and North Africa : Implementing regulatory policy principles to foster inclusive growth*, OCDE, Paris.

Bases de données

- Banque mondiale (2014), *Indicateurs de développement de la Banque mondiale*, World Data Bank.
- CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement) (2013), *Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970-2012*, UNCTADStat, Genève.
- FMI (2013), *Base de données sur les perspectives économiques mondiales, Octobre 2013*, FMI.
- IFC (2011), *MSME Country Indicator Database*, IFC.

Chapitre 19

Tunisie

Aperçu économique

La Tunisie est une économie à revenu intermédiaire, tranche supérieure, avec un PIB par habitant de 4 213 USD et une population de 10.7 millions en 2012 (Banque mondiale). Le pays, importateur net de pétrole, ne dispose pas des mêmes ressources naturelles que ses voisins, mais présente une structure économique plus diversifiée, des finances publiques saines et un commerce international dynamique, justifiant la forte croissance enregistrée au cours des dernières décennies. L'intégration de l'économie tunisienne dans l'économie mondiale à travers de nouveaux accords commerciaux, notamment avec l'Union Européenne qui est le premier partenaire économique de la Tunisie, a contribué à l'essor économique du pays.

Cependant, l'économie tunisienne a été sévèrement affectée par les événements qui ont touché le pays et la région dans son ensemble. Avant la crise financière mondiale, la Tunisie a connu une période de développement économique caractérisée par une progression du PIB réel de 4.7% en moyenne entre 2000 et 2007. Alors que la croissance économique est restée relativement robuste au cours de la crise financière entre 2007 et 2009, les changements politiques en 2011 ont entraîné une contraction du PIB de 1.9% cette même année. Depuis, la croissance a été modérée atteignant 3.6% en 2012 et 3% en 2013 selon les estimations du FMI.

Les pressions inflationnistes se sont accentuées, avec un Indice du prix à la consommation (IPC) qui s'établissait à 5.6% en 2012. Durant la même période, la position extérieure de la Tunisie s'est détériorée, reflétant la transition politique en cours ainsi que le ralentissement de l'économie mondiale. Le déficit du compte courant tunisien a atteint le niveau élevé de 8% du PIB en 2012. Le ralentissement de la croissance, ainsi que les niveaux élevés de dépenses publiques, notamment les subventions et les dépenses en matière de sécurité sociale, contribuent à augmenter la pression fiscale. L'emprunt public net a grimpé à 3.4% du PIB en 2011 et à 4.9% en 2012. Pourtant, le niveau de la dette publique est relativement modéré et s'établissait à 44% du PIB en 2012. Les entrées d'investissements directs étrangers (IDE) se sont rétablies à 1.9 milliard USD (CNUCED), 3% du PIB, en 2012 alors qu'elles n'avaient

Tableau 19.1. Tunisie : Principaux indicateurs macroéconomiques, 2008-13

Indicateur	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PIB (USD courant, milliards)	44.9	43.6	44.3	46.4	45.4	48.4
Taux de croissance du PIB (réel)	4.5	3.1	2.9	-1.9	3.6	3
PIB par habitant (USD courant)	4 344	4 177	4 199	4 350	4 213	4 431
Solde de la balance courante (% du PIB)	-3.8	-2.8	-4.8	-7.3	-8.1	---
Besoin ou capacité nette de financement des administrations publiques (% du PIB)	-0.6	-1.1	-0.9	-3.4	-4.9	-6.8
Nombre total de chômeurs (% de la population active)	12.4	13.3	13	18.3	17.6	16.7
Inflation, prix à la consommation (hausse annuelle moyenne, %)	4.9	3.5	4.4	3.5	5.6	6
Investissements directs étrangers, entrées nettes (USD courant, millions)	2 758	1 687	1 512	1 147	1 918	---
Dette publique brute (% du PIB)	43.3	42.8	40.4	44	44	45.5

Les données pour 2012 et 2013 sont des estimations.

Source : FMI (2013), base de donnée *World Economic Outlook* 2013, October, Washington, DC, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx et CNUCED (2013), base de donnée UNCTAD STAT, unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en.

atteint que 1.1 milliard d'USD en 2011 (2% du PIB), restant en deçà des niveaux atteints avant la crise (2.8 milliards USD en 2008, 6% du PIB).

Le chômage élevé, en particulier chez les jeunes, demeure un défi majeur. Le taux de chômage se situait à 17.6% en 2012, soit nettement plus que les 12.4% enregistrés en 2008. En particulier, le taux de chômage chez les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur atteignait le taux particulièrement élevé de 29.2%, alors que ce taux n'était que de 14.4% en 2005, selon les sources officielles. Au-delà de la nécessité d'une activité économique plus forte afin d'absorber les demandeurs d'emploi, le marché du travail tunisien connaît aussi des difficultés plus structurelles comme l'inadéquation entre les compétences des jeunes et celles requises par les entreprises.

Climat des affaires

La Tunisie continue d'être l'une des économies de la région MED offrant l'un des climats des affaires les plus favorables. Notamment, la Tunisie a adhéré en 2012 à la déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales, témoignant de la volonté du pays de renforcer la libéralisation des investissements, d'accroître son intégration dans l'économie mondiale et de promouvoir la conduite responsable des entreprises (OECD, 2012). Cependant, d'autres éléments liés au climat des affaires tels que la rigidité du marché du travail, et les coûts fiscaux élevés qui y sont associés pour les entreprises, pourraient être réformés.

En 2013, La Tunisie s'est classée à la 51^e place parmi les 189 pays dans l'indice *Doing Business* 2014, et à la première place parmi les pays de la région MED, en dehors d'Israël. Cependant la Tunisie a connu une légère baisse de deux places par rapport à 2012. En particulier, le climat des affaires tunisien est relativement attractif en matière de « commerce transfrontalier » (31^e) et de « résolution de l'insolvabilité » (39^e). Les plus grands défis qui restent à relever sont « l'octroi de permis de construire » (122^e) et l'« obtention de crédits » (109^e). Le Forum économique mondial énumère l'« instabilité politique », la « bureaucratie gouvernementale inefficace », et l'« accès au financement » comme les trois problèmes les plus contraignants pour faire des affaires, comme le relève le rapport annuel de l'institution sur la compétitivité mondiale en 2013-14. Globalement, la Tunisie se classe 83^e sur 148 pays dans l'indice de compétitivité mondiale 2013-14.

Aperçu du secteur des PME

Grâce à un environnement des affaires plutôt favorable et une économie relativement diversifiée, la Tunisie a connu des taux de création d'entreprises relativement élevés par rapport aux autres pays de la région. Selon une enquête de la Banque mondiale sur l'entreprenariat dans le monde (Banque mondiale, 2012), 1.03 société à responsabilité limitée pour 1000 habitants en âge de travailler a été créée en moyenne par an durant la période entre 2004 et 2009, un taux comparativement élevé par rapport à la région Maghreb-Machrek, dite MENA (Moyen Orient et Afrique du Nord), de 0.6 société par an, mais bien inférieur aux taux moyens dont témoignent les pays de l'OCDE de 4.8 sociétés par an. En plus, ce taux a sensiblement progressé en 2010 et 2011 atteignant plus de 1.5 sociétés (Banque mondiale, enquête entrepreneurs 2012). Concernant les PME, le nombre de celles nouvellement créées a régulièrement augmenté selon l'Institut national de statistique (INS). Ce chiffre était de 43 777 nouvelles entreprises en 2006 et de 53 367 en 2011.

Selon l'INS, 601 416 PME (moins de 200 employés) opéraient en Tunisie en 2011 et employaient 59% de la main d'œuvre totale. Les PME représentent plus de 99% des entreprises tunisiennes. La quasi-majorité sont des micro-entreprises, lesquelles n'emploient que 10.4% de la main d'œuvre du secteur privé (figure 19.1). Les PME sont surtout présentes et actives dans les domaines du commerce de détail (33.5%), les transports et les télécommunications (17.4%) et, dans une moindre mesure, dans l'industrie (11.9%). Les PME dans le secteur de l'industrie sont majoritairement présentes dans le textile et l'habillement (35%), ainsi que dans les produits alimentaires (18.2%). En ce qui concerne à la fois la taille et les domaines d'activité, le secteur des PME tunisiennes est donc plus diversifié que celui des autres économies de la région.

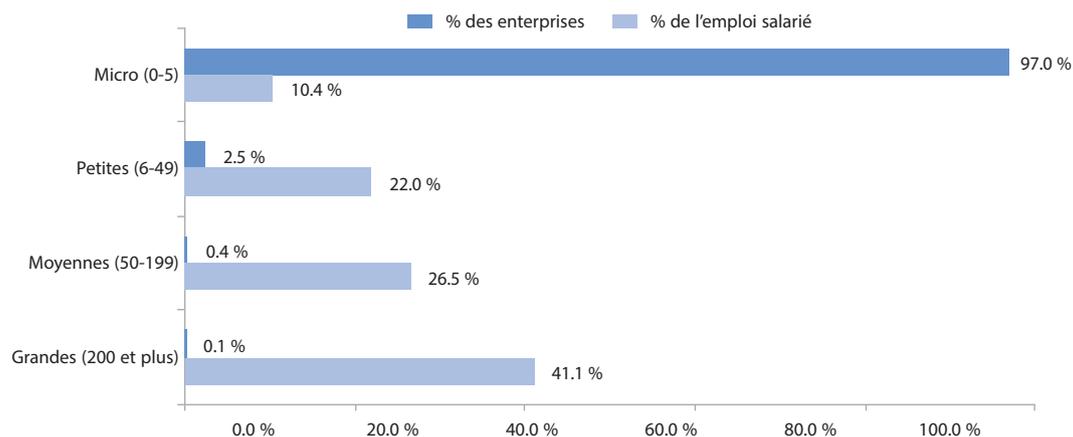
Le suivi de la génération des PME créées en 2000 révèle un taux de « mortalité » de près de 47% pour l'ensemble de la génération (Ghali et Rezgui, 2011). Cependant, ce taux n'est pas homogène pour toutes les tranches de salariés en Tunisie. Une étude de la Banque mondiale (2013), montre que le taux de mortalité décroît avec l'accroissement de la taille des entreprises. Cependant, cette même étude montre que la tendance à l'accroissement de la taille des entreprises, surtout pour les micros et petites entreprises, est assez limitée en Tunisie, essentiellement pour des raisons fiscales (abandon du régime forfaitaire) et légales liées au code du travail.

Encadré 19.1. Définition des petites et moyennes entreprises (PME) en Tunisie

Il n'existe pas de définition harmonisée des PME en Tunisie. L'Institut national de statistique (INS) classe les PME en fonction du nombre de salariés :

- Micro-entreprises : moins de 6 salariés
- Petite entreprises : entre 6 et 49 salariés
- Moyenne entreprises : entre 50 et 199 salariés

Figure 19.1. Distribution des entreprises par taille et par emplois salariés (% , 2011)



Source : Institut national de statistique et Ghali et Rezgui (2011), *Mécanismes d'appui aux petites et moyennes entreprises en Tunisie*, Rapport du consultant indépendant, Tunis.

Résultats de l'évaluation

Dans l'évaluation de 2008, la Tunisie s'était classée parmi les économies MED qui avaient fait de bons progrès dans l'établissement d'un cadre stratégique pour le développement du secteur privé. Les résultats de l'évaluation de 2013 confirment les résultats précédents. Cependant, au cours des cinq dernières années, la Tunisie n'a engrangé que des améliorations marginales par rapport à un nombre limité d'indicateurs, tandis que sa performance est restée globalement inchangée dans la plupart des autres dimensions (voir figure 19.2).

Figure 19.2. Tunisie : scores de l'évaluation 2013

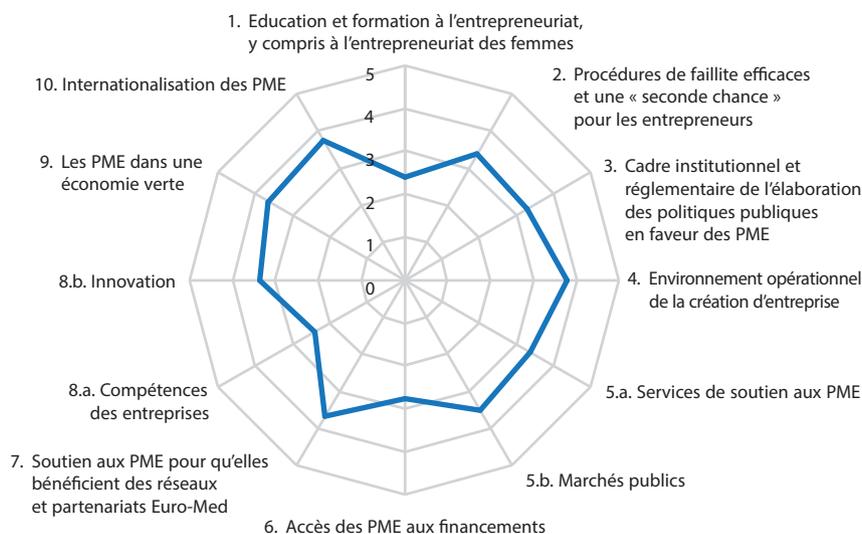


Figure 19.3 présente des résultats comparables pour les deux évaluations de 2008 et 2013.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

La phase de transition politique depuis 2011 a considérablement limité l'activité du gouvernement, ce qui a ralenti l'approbation de réformes majeures, comme l'introduction du nouveau code d'investissement. Le gouvernement a été forcé de se concentrer sur le soutien à court terme en faveur des PME, vu que beaucoup d'entre elles traversent une période de difficultés financières. Cependant, la Tunisie a réussi à poursuivre la mise en œuvre des initiatives et programmes prévus précédemment et les institutions ont continué à fonctionner pendant la phase de transition politique. Le dialogue politique avec les organisations du secteur privé est devenu beaucoup plus ouvert, même s'il a été perturbé lui aussi par la transition politique.

Les principaux progrès réalisés au cours des cinq dernières années ont été la poursuite de l'amélioration du processus d'immatriculation des sociétés, avec l'introduction d'un numéro unique d'identification, la mise en place d'un guichet unique automatisé pour les opérations d'import-export et l'expansion d'un réseau de pépinières d'entreprises et parcs technologiques. Alors qu'inexistant en 2008, un registre de garantie pour les biens mobiliers est désormais en place, mais il n'est pas encore pleinement opérationnel.

Finalement, malgré le nombre important de politiques, initiatives, ou programmes en faveur des PME, il y a peu d'indication sur leur degré de mise en œuvre, leur efficacité et leur impact, ne permettant pas de savoir si leur suivi est suffisamment assuré.

Les chapitres suivants présentent les principaux résultats de la Tunisie obtenus dans l'évaluation charte Euro-Med/SBA de 2013. Les dimensions évaluées ont été regroupées en cinq vastes domaines relatifs aux politiques en faveur des PME :

- Renforcer les institutions et les mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME (dimension 3);
- Créer un environnement opérationnel favorable aux PME (dimensions 2 et 4);
- Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et commercial (dimension 6);
- Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences (dimensions 1 et 8);
- Améliorer la compétitivité des PME (dimensions 7, 8, 9, et 10).

Renforcement des institutions et des mécanismes relatifs aux politiques en faveur des PME

Cadre institutionnel

Le cadre institutionnel de la politique des PME en Tunisie a très peu changé au cours des cinq dernières années, en dépit des changements politiques profonds qui ont eu lieu depuis le début de l'année 2011. Le cadre est complexe, avec un mandat concernant la politique d'entreprise partagé principalement entre deux ministères : le ministère du Commerce et de l'Artisanat et le ministère de l'Industrie. La responsabilité pour la mise en œuvre des politiques est affectée à un certain nombre d'organismes gouvernementaux, cependant la coordination reste limitée.

Ainsi, la compétence en matière de politique des PME relève du ministère du Commerce et de l'Artisanat, où est logée la Direction générale de la politique des PME. Le ministère gère aussi le Fonds pour la promotion de l'artisanat (FONOPROM). Quant au ministère de l'Industrie, il compte parmi ses services spécifiques une Direction générale de la promotion des PME (DGPPME) et il est directement responsable de la gestion du programme de mise à niveau, lancé en 1996, et du programme de compétitivité. Le ministère supervise également les activités de l'Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation (API), chargée de la mise en œuvre de la politique, et gère le Fonds de promotion et de décentralisation industrielle (FOPRODI). En outre, le ministère du Développement et de la coopération internationale supervise les activités de l'agence pour la promotion de l'investissement extérieur.

L'API est le principal organisme interagissant avec les entreprises tunisiennes, mais sans mandat spécifique concernant les PME. Au niveau régional, l'API est représentée par 24 Directions régionales, soit une direction par gouvernorat. L'API gère le réseau de guichets uniques. Elle est active en matière de création d'entreprises offrant une formation aux nouveaux entrepreneurs et soutenant les incubateurs d'entreprises. L'institution a été établie avec pour tâche de mettre en œuvre le programme industriel de mise à niveau. Son mandat a été progressivement étendu pour inclure les services industriels et, récemment, l'innovation. D'autres institutions compétentes opérant dans le domaine de la politique des PME sont le Centre de promotion des exportations (CEPEX) et la Banque d'Etat pour le financement des PME (BFPME). Les difficultés en termes de coordination sont d'autant plus complexes qu'il n'existe pas de stratégie globale de développement axée sur les PME.

Tableau 19.2. Les institutions tunisiennes impliquées dans la promotion des PME et leurs rôles

Institutions	Rôles
l'Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation	<ul style="list-style-type: none"> • Appui sous forme d'assistance aux nouveaux promoteurs et aux PME • Mise en œuvre de procédures rapides et simplifiées à travers le guichet unique. • Accompagnement des nouveaux promoteurs au niveau de la phase de préparation des projets à travers une formation et un encadrement de proximité. • Gestion du RNPE (Réseau national des pépinières d'entreprises) composé de 19 pépinières. • Recensement du potentiel de sous-traitance des entreprises tunisiennes, organisation de partenariats sectoriels internationaux en Tunisie et à l'étranger et recherche de partenaires étrangers pour les entreprises tunisiennes en fonction des profils de coopération. • Promotion et diffusion de la culture de l'innovation dans les PME. • Renforcement des capacités de management de l'innovation, appui à la réalisation d'activités de R&D dans les entreprises et aide au financement de l'effort d'innovation. • Coordination et accompagnement des entreprises dans leurs actions d'innovation. • conseil en matière de coopération inter-entreprises, internationalisation, innovation et transfert technologique. • Préparation des PME en vue de leur participation au programme-cadre de recherche et développement de l'UE
Centre de promotion des exportations	<ul style="list-style-type: none"> • Participation à l'élaboration de la politique nationale du commerce extérieur. • Soutien aux exportateurs tunisiens et notamment aux PME dans leurs efforts d'internationalisation. • Assistance personnalisée et conseils techniques, administratifs et commerciaux aux exportateurs. • Elaboration du programme national des foires et expositions. • Organisation de séminaires de formation à l'attention des directeurs des PME sur des sujets liés au commerce international. • Elaboration d'études de marché pour des secteurs spécifiques et diffusion de l'information utile à travers des bulletins, des publications, et une banque de données relatives aux types de marchés à l'export et aux profils d'exportateurs. • Soutien financier aux exportateurs apporté à travers le FOPRODEX (Fonds de promotion des exportations)
Banque d'Etat pour le financement des PME	<ul style="list-style-type: none"> • Octroi de crédits destinés aux seules PME personnes morales pour toutes les activités de production de biens et services à l'exception du tourisme et de la promotion immobilière. • Financement de projets d'investissement aussi bien au titre de la création que de l'extension dont le coût est compris entre 100 000 et 5 millions de dinars tunisiens.
Chambres de commerce et de l'industrie	<ul style="list-style-type: none"> • Installer des « points-export » • Promouvoir le secteur privé et impulser l'investissement dans les régions. • Fournir aux autorités publiques tous renseignements, avis et propositions sur les questions concernant directement ou indirectement les activités de l'industrie, du commerce, de l'artisanat et des petits métiers. • Entreprendre toute initiative visant toute action de conciliation, d'arrangement et d'arbitrage au niveau régional, national ou international • Conclure des accords de coopération commerciale avec les chambres de commerce et d'industrie étrangères. • Organiser des cycles de formation sur le management, le commerce international et les formalités administratives, dispensés par des écoles de formation agréées, séminaires d'initiation et de vulgarisation sur les nouvelles réglementations. • Offrir des prestations de services telles que l'immatriculation et la re-immatriculation au registre du commerce, l'accès aux banques de données, l'attribution de certificats, carnets et autres documents du commerce extérieur, ainsi que l'assistance des adhérents en matière juridique, financière et autres.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Le principal document stratégique relatif au développement des entreprises est la stratégie industrielle nationale élaborée en 2008 et valable jusqu'en 2016. Un comité de coordination/pilotage inter-ministériel est en place, mais son mandat est limité à la mise en œuvre du programme de mise à niveau. La Tunisie a mis en place au fil des années un nombre considérable de dispositifs, d'incitations et de fonds de soutien aux investissements directs, en adoptant souvent avec une approche sectorielle. Cependant, il existe peu d'informations sur la performance et l'impact de ces différents dispositifs. Le gouvernement est en train d'achever l'élaboration d'un nouveau code des investissements, visant à rationaliser les mécanismes d'incitations à l'investissement et corriger les distorsions liées au régime off-shore qui avait, jusqu'en 2011, contribué à l'expansion du secteur de la transformation destiné à l'exportation, mais a concentré en même temps la croissance économique dans quelques zones côtières sans réussir à promouvoir une évolution vers des produits à plus haute valeur ajoutée.

Simplification législative et réforme réglementaire

La réforme réglementaire est menée par la Direction générale de la réforme administrative (DGRA) fonctionnant sous l'égide du Conseil des ministres. Jusqu'à récemment, la Tunisie poursuivait une approche qui visait à identifier des mesures à effet rapide, à la recherche de résultats à court terme. Actuellement, la DGRA est en train d'élaborer une nouvelle stratégie de la réforme réglementaire qui sera fondée sur une approche systématique, conformément à un décret du gouvernement publié en août 2012. La direction travaille sur un inventaire de plus de mille lois et règlements relatifs aux activités des entreprises, avec l'intention d'installer, dans une deuxième phase, une guillotine réglementaire, malgré les incertitudes créées par la transition politique et un calendrier électoral incertain.

Conformément aux dispositions de la circulaire n° 14, publiée en mai 2011, une étude d'impact est nécessaire pour introduire de nouvelles lois et réglementations. En pratique, une évaluation d'impact préliminaire est effectuée seulement pour un nombre limité de lois et règlements, en mettant l'accent sur les effets sociaux et l'emploi, l'impact environnemental, l'impact financier et l'impact de la charge administrative (OECD, 2013). En août 2012, un décret du gouvernement a prévu un cycle de cours de formation sur l'évaluation de l'impact réglementaire, géré par la DGRA.

Consultations public-privé

Jusqu'à la fin de 2010, l'Union tunisienne de l'industrie, du commerce et de l'artisanat (UTICA) était la seule organisation autorisée à représenter le secteur privé dans les consultations public-privé. L'UTICA était consultée au cours du processus législatif et réglementaire, et son leadership était étroitement associé à la présidence et au gouvernement. En pratique, la représentation du secteur privé n'était pas autorisée à exprimer un point de vue critique et indépendant sur les politiques gouvernementales.

Depuis le début de l'année 2011, les changements politiques ont considérablement modifié le cadre et la manière dont les consultations public-privé sont menées. Le monopole de l'UTICA sur la représentation du secteur privé a été aboli. L'UTICA reste la plus grande association d'employeurs en Tunisie. Elle a changé de direction et amélioré sa gouvernance interne. De nouvelles organisations du secteur privé ont été mises en place, comme la Confédération des entreprises et citoyens tunisiens (CONNECT), tandis qu'une organisation comme l'Institut arabe des chefs d'entreprise (IACE) a contribué régulièrement au débat politique avec des analyses et des livres blancs. De son côté, la « mission pour la croissance » que l'UE a entreprise en Tunisie avec la participation

de 40 entrepreneurs européens en 2012, a abouti à la création d'un conseil UE-Tunisie pour l'entrepreneuriat. Ce conseil a pour objectif de conseiller les autorités tunisiennes et européennes sur les réformes à conduire afin d'améliorer l'environnement des entreprises, promouvoir l'entrepreneuriat, aider les PME tunisiennes et européennes à se développer et à devenir plus compétitives dans l'économie mondiale.

Malgré ces avancées, les changements fréquents de gouvernements et la transition politique ont causé des interruptions dans le processus habituel de consultation. Selon l'évaluation, bien qu'il y ait eu un vaste débat ouvert sur la préparation du nouveau code tunisien des investissements, les organisations du secteur privé éprouvent des difficultés à engager des discussions avec le gouvernement sur les réformes et les plans économiques à moyen terme.

Créer un environnement opérationnel favorable aux PME

Immatriculation des sociétés et procédure de création d'entreprise

L'environnement opérationnel des affaires en Tunisie propose l'un des systèmes les plus efficaces et les moins chers en termes d'immatriculation des sociétés dans la région. Des réformes importantes ont été effectuées pour faciliter l'enregistrement des entreprises et les processus de création d'entreprises par l'introduction d'un numéro d'identification unique pour les trois administrations du ministère des Finances et par l'abolition des exigences minimales de fonds propres pour la création d'entreprise. Depuis 2008, la Tunisie a étendu son réseau de guichets uniques couvrant désormais 19 régions dans tout le pays. Cependant, des améliorations pourraient être apportées pour réduire le coût de l'enregistrement qui s'élève actuellement à 117 EUR pour obtenir un certificat d'enregistrement.

Services d'enregistrement en ligne

La Tunisie dispose d'un système d'enregistrement en ligne qui ne couvre que la ville de Tunis et est spécifique aux déclarations de projets d'investissement. Géré par l'API, le système n'est pas pleinement opérationnel et est actuellement en cours d'amélioration.

Procédures de faillite et deuxième chance

Il existe en Tunisie une loi relative au redressement des entreprises en difficulté économique (loi 95-34 du 17 avril 1995). Toutefois, selon les entretiens conduits lors de l'évaluation avec des cadres de la DGPPME et notamment ceux du bureau d'assistance aux entreprises, depuis le changement politique en Tunisie, la fréquence des réunions de ce bureau s'est intensifiée ce qui témoigne de l'effet négatif de la conjoncture économique sur certains secteurs (tourisme et textile) et explique le nombre croissant d'entreprises demandeuses de redressement.

Faciliter l'accès des PME au financement et améliorer l'environnement juridique et réglementaire

Bien que, globalement, la part du crédit domestique allouée au secteur privé par rapport au PIB ait augmenté en Tunisie au cours des dernières années, les possibilités de financement externes pour les PME n'ont pas fait de progrès significatifs depuis 2008, avec plusieurs projets de lois et de réglementation déjà préparés, mais pas encore adoptés.

Néanmoins, le pays a connu certaines améliorations en ce qui concerne le cadre juridique et réglementaire du bureau public d'information de crédit, ainsi que la création d'un registre des biens mobiliers, même si celui-ci pas encore fonctionnel. D'autres défis importants afin de réduire les exigences des banques en matière de garantie se posent au niveau du renforcement des droits des créanciers et à l'application des contrats.

Sources de financement externe pour les PME

La Tunisie n'a pas été significativement affectée par la crise financière mondiale en comparaison avec d'autres pays dont les marchés financiers sont davantage intégrés à l'économie mondiale. Il est à noter que la part de crédit domestique alloué au secteur privé a même augmenté progressivement de 60 % du PIB en 2008 pour atteindre 75 % du PIB en 2011. Il a stagné au même taux en 2012, touché par l'instabilité économique et politique dans le pays. La compétition interbancaire est relativement plus développée en Tunisie que dans les autres économies de la région MED, vu que les actifs détenus par les trois plus grandes banques représentaient 45 % du total des actifs des banques commerciales en 2011 (voir section sur l'accès au financement). Globalement, les prêts bancaires aux PME en Tunisie demeurent limités, bien que la part des crédits bancaires aux PME représente 15 % du total des prêts accordés par les banques commerciales (Farazi et al., 2011), ce qui est légèrement supérieur à la moyenne de la région MENA (13.2 %), mais bien en dessous à la moyenne de 22 % correspondant à sept pays développés de l'OCDE (Beck et al., 2008).

Les instruments de financement, tels que les programmes de garantie du crédit, et d'autres sources de financement, telles que le microcrédit ou crédit-bail, sont en place en Tunisie, mais n'ont pas connu d'amélioration ou de développement important depuis 2008. Par exemple, la Tunisie ne dispose pas encore de cadre réglementaire spécifique pour les institutions de microfinance. Tandis que le secteur est relativement important, il reste fragmenté, avec un manque d'institutions destinées à des groupes spécifiques tels que les jeunes et les femmes. Concernant les garanties du crédit, les garanties en cours représentaient plus de 8 % du total des crédits aux PME en 2009 (Farazi et al., 2011), un taux relativement proche de ceux en vigueur en Egypte (9 %) et au Liban (10 %), mais bien en dessous de celui dans l'AP (33 %).

Une législation spécifique pour le capital-risque / fonds propres / investissement privé est en place en Tunisie. Toutefois, selon l'évaluation, cette loi n'est pas pleinement conforme aux bonnes pratiques. En ce qui concerne les marchés de capitaux, le stock de capital en Tunisie a considérablement augmenté entre 2008 et 2011, passant de moins de 10 % du PIB à 22 % du PIB, un ratio qui est encore relativement faible par rapport aux autres économies de la région. Il existe un marché alternatif pour les faibles capitaux en Tunisie, mais les conditions d'entrée restent strictes. Bien qu'il n'y ait aucune exigence de capital minimum pour l'entrée, l'entreprise doit être détenue par au moins 100 actionnaires.

Le financement par apport de fonds pour les start-ups est toujours manquant en Tunisie, comme dans la plupart des économies de la région MED. Néanmoins, quelques projets pilotes et des plans de sensibilisation à la politique de développement des réseaux de *business angels* existent dans le pays. Par exemple, l'Association Carthage Business Angels a présenté en 2010 au ministère de l'Industrie un projet d'élaboration d'un cadre réglementaire qui serait favorable au développement des *Business angel networks* (BAN), composé principalement de mesures fiscales. Dans l'ensemble, le financement de projets innovants en Tunisie ne peut se faire que dans deux cadres possibles : soit à travers la création d'une Société à responsabilité limitée (SARL), soit par la constitution d'un fonds d'amorçage qui exige la création d'une Société anonyme (SA). Dans le premier cas de

figure, cela implique des charges fiscales élevées, dues à une absence d'exonération fiscale des primes d'émission. Dans le deuxième cas, cela engendre un cadre administratif strict, incompatible avec la souplesse de gestion requise par les projets innovants, malgré les incitations fiscales auxquelles une SA a droit.

Environnement juridique et réglementaire

Sur le plan juridique et réglementaire, la Tunisie a apporté quelques améliorations concernant l'accès au financement, notamment en ce qui concerne son bureau public d'information sur le crédit. En 2008, une réforme a eu lieu dans le pays, garantissant par la loi que les bénéficiaires de crédit peuvent s'informer sur les données déclarées et enregistrées en leur nom en s'adressant aux établissements de crédit dont ils sont clients. Le bureau collecte et distribue désormais des informations plus détaillées sur les banques, y compris des informations positives, comme le montant des prêts et des informations négatives tels que les arriérés et les valeurs par défaut. Dans l'ensemble, la couverture de près de 30% des adultes par le bureau public tunisien est bien au-dessus à la fois la région MENA et des moyennes de l'OCDE (*Doing Business*, 2014). Cela dit, la Tunisie n'a toujours pas de bureau privé d'information sur le crédit. Un tel bureau tendrait à recueillir un plus grand volume d'informations car il ne se limiterait pas uniquement aux entités financières régulées par la Banque centrale.

Les registres de garantie pour les biens mobiliers ont également connu quelques améliorations. Un registre est désormais en place, alors qu'il était inexistant en 2008. Toutefois, le registre n'est pas encore pleinement opérationnel et l'information n'est ni facilement accessible, ni totalement fiable.

Éducation financière

Le niveau d'éducation financière demeure relativement faible en Tunisie, à l'exception des cadres opérant dans les établissements financiers. Il n'existe actuellement aucune stratégie d'éducation financière nationale. Seules quelques initiatives individuelles de la part de la société civile existent afin de promouvoir l'éducation financière.

Promouvoir une culture de l'entrepreneuriat et le développement des compétences

Depuis plusieurs années, la promotion des compétences pour l'entrepreneuriat a été présentée comme un domaine prioritaire du gouvernement tunisien et mentionnée dans de nombreux textes réglementaires. La situation économique actuelle, avec ses besoins en matière de croissance et de gain en compétitivité, fournit un contexte propice pour aller de l'avant et passer des déclarations d'intention à la mise en œuvre réelle des réformes. Depuis les changements profonds intervenus en 2011, trouver des solutions rapides mais durables au niveau élevé du chômage est devenu une priorité des gouvernements successifs. La conjoncture économique difficile réduit le nombre d'emplois salariés offerts par les entreprises existantes et nécessite le développement d'autres formes d'emploi, comme le travail indépendant et l'entrepreneuriat.

Le développement des ressources humaines et l'apprentissage entrepreneurial, à la fois dans le système formel et non formel, sont des leviers essentiels pour la compétitivité d'un pays; la Tunisie figurait au premier rang dans ces domaines dans l'évaluation de 2008. A cette époque, la Tunisie avait fait un pas en avant avec l'élaboration d'une loi pour promouvoir l'apprentissage entrepreneurial dans l'apprentissage formel, mais son application à tous les niveaux d'enseignement et à tous les modes d'apprentissage reste très limitée.

En effet cette loi n'a pas été accompagnée par un plan de mise en œuvre spécifique. Par conséquent, l'apprentissage entrepreneurial a du mal à se mettre en place et à être efficace (même si les données manquent pour en juger précisément et progresser en ce domaine). Aucune statistique sur le nombre d'écoles délivrant efficacement les compétences entrepreneuriales n'a été fournie. Si on prend l'exemple des douze Centres de Formation Professionnelle et du Travail Indépendant (CFPTI), qui sont censés apporter les compétences clés en matière d'entrepreneuriat et soutenir les entrepreneurs potentiels, ils ne sont pas encore vraiment opérationnels. Un projet est actuellement mis en œuvre par l'ETF, la GIZ et l'OCDE afin de mieux analyser la situation de l'apprentissage à l'entrepreneuriat dans la formation professionnelle.

L'apprentissage non formel de l'entrepreneuriat, est soutenu principalement par des donateurs et des organisations non gouvernementales (ONG) internationales au travers de divers projets souvent conçus par eux, en collaboration avec les institutions nationales telles que l'Agence nationale de l'emploi et du travail indépendant (ANETI), l'API, les Instituts supérieurs d'enseignement technique (ISET) et des associations telles que ATUPEE (Association tunisienne pour l'entrepreneuriat et l'essaimage). Ces projets s'efforcent de promouvoir l'apprentissage entrepreneurial qui, tout en étant non formel, est proposé au sein des universités et des centres de formation professionnelle. Pour que ces initiatives soient efficaces et durables, un leadership plus fort des institutions nationales serait nécessaire, ainsi qu'une meilleure coordination entre acteurs. Concernant les bonnes pratiques, des efforts accrus pourraient être consentis pour assurer que le savoir-faire développé par ces projets soit mieux capitalisé et réutilisé à l'échelle nationale.

Enfin, en ce qui concerne l'enseignement supérieur, l'entrepreneuriat fait partie intégrante du programme d'études dans les établissements d'enseignement supérieur (universités, écoles d'ingénieurs, ISET, etc.) La circulaire ministérielle 103/208 prévoit l'intégration de trois modules d'entrepreneuriat dans toutes les spécialités obligatoires : 30 heures de cours la première année (gestion, marketing, comptabilité, etc.), 15 heures la deuxième année (culture d'entrepreneuriat, types d'entreprises et génération d'idées, etc.) et 15 heures la troisième année (démarrage et croissance des entreprises). Les ISET offrent également des services pour soutenir les start-ups : pépinières d'entreprises, travail en réseau avec d'autres fournisseurs de services aux entreprises dans le pays par exemple. Des centres de soutien et de coaching pour des étudiants aspirant à créer leur entreprise existent dans certains établissements d'enseignement supérieur (par exemple, l'Université de Sfax). Une loi prévoit la création d'un centre d'affaires au sein de chaque université nationale.

Concernant le développement des compétences pour les PME, une gamme importante de mécanismes de financement et de services existe, que ce soit pour aider à la création ou au développement de ces entreprises. Toutefois, la question de la formation n'est pas traitée de façon systématique : certes, les instruments de financement existent (via « Droit de tirage » et « Crédit Impôt » liés à la taxe professionnelle, ou encore des programmes nationaux de l'ANETI, de l'API, ou du Centre national de formation continue et de promotion professionnelle (CNFCPP). Mais cet effort n'est pas soutenu par une analyse systématique des besoins de formation, ces derniers étant sporadiquement évalués dans certains secteurs ou pour certains métiers seulement.

La Tunisie a mis en place des services publics et privés de formation à l'entreprise destinés spécifiquement à soutenir la création, le développement ou l'internationalisation des entreprises. Cependant, il y a un manque de cohérence et de synergie entre les différentes initiatives en raison de l'absence de mécanismes de coordination et d'harmonisation des dispositifs nationaux. En outre, les données et statistiques font cruellement défaut, de sorte

que les résultats de cette politique et des prestations offertes ne sont pas visibles et difficiles à contrôler et évaluer.

L'entrepreneuriat féminin ne dispose pas de mesures d'accompagnement spécifique, au motif de l'égalité de traitement entre les sexes, postulat essentiel de l'Etat tunisien. Cependant, une société civile dynamique travaille sur les questions de l'entrepreneuriat féminin (par exemple la Chambre nationale des femmes chefs d'entreprise CNFCE, INJAZ Tunisie, etc.). Ce contexte explique qu'il n'existe aucune preuve de dialogue national ou d'une autre initiative pour développer des formations entrepreneuriales spécifiques pour les femmes. Il est important de mentionner ici la nouvelle initiative « Tente entrepreneuriale » qui cible toute la population et qui a visité plus de 40 villes en Tunisie entre mars et décembre 2013 et qui a incité l'enseignement, les entreprises, et les entrepreneurs potentiels à collaborer.

Bien que les enjeux du développement durable de l'entreprise soient bien connus et que de bonnes pratiques sectorielles existent en ce qui concerne les compétences en ce domaine (par exemple, tourisme, Shmile2), il n'existe pas d'approche systématique pour promouvoir les compétences pour le développement durable de l'entreprise dans le pays.

La qualité de la formation dispensée aux PME est en théorie régie par les dispositifs d'assurance qualité existants : le « RNQFP » (Référentiel national Qualité de la formation professionnelle) d'une part, pour les établissements de formation professionnelle, et la certification ISO 9001 d'autre part. Toutefois, ces deux dispositifs sont loin de couvrir l'ensemble des établissements, et aucun progrès n'a été enregistré en la matière depuis 2011, puisqu'aucune nouvelle certification qualité n'a été accordée depuis 2011.

En conclusion, la Tunisie a besoin de se doter de mécanismes de suivi et d'évaluation solides, qui lui permettront de mieux capitaliser et donc de tirer un meilleur profit de la variété d'initiatives en cours ou passées, qu'elles concernent l'appui à la création, au développement ou à l'internationalisation des PME.

Améliorer la compétitivité des PME

Information et services aux entreprises

L'information et les services aux entreprises sont disponibles en Tunisie, mais seulement quelques améliorations ont été apportées depuis 2008. Les institutions publiques et privées, aux côtés des ONG, offrent une gamme de services pour les PME dans des domaines variés. Le gouvernement fournit un soutien à travers le Programme de mise à niveau et de modernisation industrielle avec des consultants du secteur privé et des associations complétant ces services. Cependant, un portail en ligne et une évaluation des programmes de soutien pour assurer leur efficacité manquent encore. Le gouvernement fournit des informations statistiques sur la population des entreprises et publie les lois et règlements pertinents sur les différents sites gouvernementaux tels que ceux de l'API et de l'Institut national de la statistique. Cependant, il n'existe pas de portail dédié et interactif qui fournisse des informations spécifiques aux PME.

En Tunisie, il existe un système diversifié et bien structuré pour aider les start-ups. Ce système couvre les différentes régions avec 24 Centres d'affaires correspondant aux bureaux régionaux de l'API. Le ministère du Commerce offre également un soutien aux start-ups. 26 incubateurs existent, six d'entre eux sont certifiés ISO et sont axés sur des projets innovants.

Marchés publics

L'évaluation de 2013 indique que le système de passation des marchés publics en Tunisie est relativement ouvert à la participation des PME et est couramment utilisé. Depuis 2002, une loi réserve 20% des marchés publics aux PME. Un effort visible a également été fait concernant la publication des informations sur les marchés publics. Ces informations sont centralisées au niveau national et sont disponibles en ligne et dans les journaux gratuitement ou à un coût négligeable. En ce qui concerne *l'e-procurement*, le système s'est répandu en Tunisie où un nouveau site web sur les marchés publics a été créé en avril 2013. Cette plateforme est utilisée par dix organismes publics, permet une manipulation électronique complète et n'exige pas de procédure formelle à base de papier (communication électronique tout au long du processus d'approvisionnement, facturation électronique, etc.).

La Tunisie a des dispositions claires sur les retards de paiement des autorités publiques. Elles sont contenues dans un décret sur la réglementation des marchés publics publié en 2002. Les dispositions imposent des délais stricts pour les paiements et des sanctions en cas de non-respect de ces délais. Enfin, les conditions de passation des marchés publics en Tunisie imposent aux soumissionnaires étrangers une clause de sous-traitance nationale qui donne le nombre maximal de lots à des fournisseurs locaux quand ils sont en mesure de répondre à des parties de l'offre. Cependant, d'après les chiffres de l'INC, les entreprises étrangères représentent plus de 18% de l'emploi salarié alors qu'elles représentent moins de 2% des entreprises en Tunisie.

Innovation

La Tunisie dispose de plusieurs structures pour soutenir l'innovation : l'Agence nationale de promotion de la recherche (ANPR), les universités et les centres de recherche, et l'API. Cette dernière, outre les autres fonctions qui lui sont attribuées et qui ont été mentionnées précédemment, a aussi pour rôle de diffuser la culture de l'innovation technologique et de coordonner les différentes initiatives en matière d'innovation. Un guide national de l'innovation a été développé et couvre de nombreux aspects de l'innovation tels que les structures dédiées à l'innovation, les mécanismes publics et privés de l'aide financière et les programmes de soutien aux PME et à l'intégration dans les réseaux internationaux pour soutenir l'innovation. Ce guide est complet et fait fonction de stratégie nationale pour les différents acteurs impliqués dans la promotion de l'innovation. En outre, la Tunisie a élaboré la « Stratégie de l'industrie tunisienne à l'horizon 2016 », qui prévoit une croissance de l'exportation des activités innovantes de 25% à 50% du total des exportations tunisienne. Malgré l'existence de ces structures solides, des efforts supplémentaires doivent être faits pour renforcer le niveau de coordination entre les différents acteurs et éviter les chevauchements entre les institutions. Pour soutenir l'innovation des PME, une partie du budget public annuel du ministère des Finances est allouée à certaines des institutions mentionnées plus haut.

La Tunisie a une structure solide de projets et de programmes de soutien impliquant des institutions publiques, privées et de recherche, consacrés à la promotion de l'innovation. Certaines initiatives ont été lancées récemment. Deux nouvelles directions ont été créées dans le cadre du ministère de l'Industrie, l'une responsable de l'infrastructure industrielle et technologique et l'autre de l'innovation et du développement technologique. Le Centre de l'innovation et du développement technologique (CIDT) a été créé par l'API, soutenu par quatre centres régionaux pour renforcer les résultats de la recherche et les transferts de technologie, et contribuer ainsi à la compétitivité et à la productivité des entreprises innovantes. En 2012,

Le Projet d'appui au système de recherche et de l'innovation (PASRI), a été lancé pour fournir des formations de gestion de haute qualité dans les domaines de la recherche et de l'innovation et de nouveaux parcs public-privé pour l'innovation sectorielle ont été créés pour promouvoir la recherche dans des projets innovants. En plus de ces centres d'innovation, la Tunisie dispose d'un bon réseau de 30 pépinières établies depuis 1999 au sein des universités, parcs scientifiques et centres de recherche, et qui se dédient aux start-ups innovantes. En outre, 10 pôles (*clusters*) de compétitivité ont été aussi créés. Pourtant, le cadre réglementaire pour les partenariats publics-privés pour ces groupes est encore en cours de développement.

La Tunisie a une variété de mécanismes de soutien financier financés sur fonds publics, spécifiques à certains types innovants d'entreprises et de secteurs. Deux fonds, FOPRODI et RICITIC, sont gérées par l'API pour financer des projets dans le secteur industriel et le secteur des TIC. Un fonds d'amorçage est disponible pour les activités de prédémarrage. Trois autres mécanisme de financement existent : le *FCPR-In-Tech* est un nouveau fonds de capital-risque pour la création et le développement d'entreprises innovantes, le PIRD fournit des fonds pour la recherche et le prototypage, l'équipement technique et scientifique, et la PNRI finance des projets de recherche, développement et innovation grâce à une meilleure coopération entre les entreprises industrielles et les centres techniques et de recherche.

Economie verte

La Tunisie est l'un des seuls pays de la région à disposer d'un cadre de politique élaborée pour l'éco-efficacité et l'éco-innovation. La Stratégie nationale de développement durable définit des actions prioritaires dans les secteurs clés, y compris l'industrie. En outre, des institutions spécialisées ont été créées, telles que le Comité national pour le développement durable, l'Agence nationale pour la protection de l'environnement et l'Observatoire tunisien de l'environnement et du développement durable, qui prévoit des actions et des objectifs plus précis.

L'information sur les questions de l'environnement et les outils destinés aux PME est mise à disposition principalement par le Centre international des technologies de l'environnement de Tunis (CITET) grâce à son programme de mise à niveau de l'environnement. Il fournit une assistance technique, notamment un diagnostic environnemental détaillé et des formations sur la gestion environnementale profitable. Le Centre est lié à des institutions universitaires et de recherche, mais aussi aux industries et aux partenaires internationaux. Un programme spécifique pour la réduction des déchets dans les processus de production des entreprises grâce à l'utilisation de technologies et de matériaux verts est offert par l'Agence nationale pour la gestion des déchets (ANGed).

L'information sur les exigences du système de management environnemental est assurée par le Centre international des technologies de l'environnement de Tunis (CITET), qui offre une assistance technique aux PME pour respecter les normes environnementales nationales et internationales telles que l'ISO 14001.

Promotion des exportations

La politique commerciale extérieure de la Tunisie est basée sur trois grands principes : la libéralisation du commerce, la diversification de la base d'exportation et la diversification des marchés. La Tunisie a élaboré des stratégies sectorielles d'exportation, qui sont à différents stades de mise en œuvre, tel que pour les produits et services agroalimentaires, les services de santé, l'huile d'olive et les textiles, et les vêtements. Cependant, afin d'évaluer

l'efficacité de ces stratégies, les mécanismes assurant leur suivi et leur évaluation devraient être mis en place ou renforcés.

En termes d'accès à l'information, la Tunisie a mis en place un réseau de surveillance et de renseignement économique (RTVIE), organisé par le ministère du Commerce et composé de plusieurs établissements tels que la Chambre de commerce et d'industrie, le Centre de promotion des exportations (CEPEX), l'Institut national de l'harmonisation et de la propriété intellectuelle, etc. Le RTVIE est une plateforme pour la collecte et l'analyse des informations sur les tendances économiques et les changements réglementaires dans les pays partenaires, ainsi que pour l'identification des défis et des opportunités pour les entreprises tunisiennes sur le marché international.

En ce qui concerne l'informatisation des procédures du commerce extérieur et l'accès aux informations sur les procédures, la Tunisie, avec l'appui de la Banque mondiale, a établi un projet de développement des exportations (PDEI), qui comprend, entre autres éléments, l'automatisation des procédures douanières afin de réduire les coûts et la durée des opérations de commerce extérieur. Les réformes entreprises dans le cadre du projet PDEI facilitent l'informatisation des documents douaniers, en particulier à travers le projet de « Liasse unique » qui vise à la dématérialisation des formalités de commerce extérieur et les formalités douanières. L'essentiel des documents est désormais transmis à travers un système électronique unique (Tunis Trade Net-TTN).

Coopération euro-méditerranéenne

La Tunisie a réalisé des progrès depuis la dernière évaluation en 2008. Le pays favorise un certain nombre de pôles technologiques (mécatronique) et d'autres secteurs (textile, agroalimentaire, énergies renouvelables, etc.). En outre, la création de « technopôles » et les « pôles (*clusters*) de compétitivité » contribue à la mise à niveau industrielle et technologique du pays.

Comme c'est le cas du Maroc, la Tunisie a signé un certain nombre d'accords de coopération entre l'API et les institutions européennes pour promouvoir le développement de clusters et réseaux d'entreprises. Ainsi, la Tunisie participe au Réseau Entreprise Europe (EEN) ce qui devrait faciliter les rencontres entre les entreprises européennes et tunisiennes. En outre, la Tunisie a signé un protocole d'accord entre l'API et des institutions européennes qui vise à soutenir l'Entrepreneuriat innovant euro-méditerranéen pour promouvoir « l'excellence » en matière de gestion de *clusters*, soutenir la formation en matière de gestion de l'innovation, renforcer la collaboration entre les *clusters*, les entreprises et les réseaux d'incubateurs et encourager l'internationalisation des PME.

La Tunisie participe également à l'Union méditerranéenne des confédérations d'entreprises (UMCE), qui est basé à Tunis et couvre également l'Algérie, l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, le Maroc, et PA. L'UMCE favorise la coopération, les transferts de technologie et des partenariats entre les membres.

Pour aller de l'avant

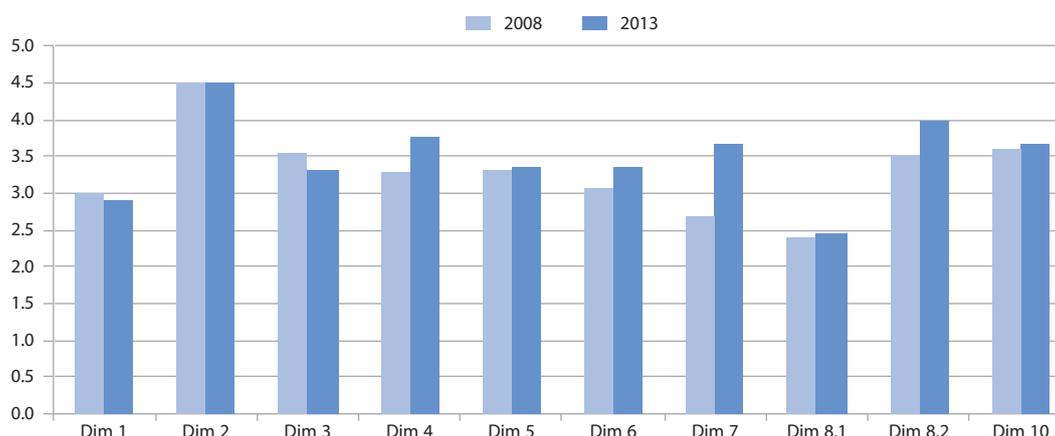
Pour avancer, la Tunisie devrait améliorer la coordination entre les différentes institutions et les fonds apportant un soutien au secteur des PME. Il faudrait commencer par développer une stratégie globale pluriannuelle pour le développement des PME et procéder à un examen du cadre institutionnel actuel et à une évaluation des programmes et systèmes de soutien existants.

Une deuxième priorité concerne l'amélioration de l'environnement des affaires. La Tunisie devrait aller de l'avant avec le programme de réforme de la réglementation commencé avec l'appui de l'IFC. Suivant le modèle établi par le Maroc qui a créé en 2009 le Comité national de l'environnement des affaires (CNEA), le pays devrait mettre en place un comité national comprenant des représentants des organisations du secteur privé pour orienter la mise en œuvre du programme.

En ce qui concerne l'accès au financement, la Tunisie devrait prendre des mesures pour améliorer les droits des créanciers afin de réduire les besoins en garantie et créer des incitations pour l'expansion de l'activité de crédit des banques commerciales à destination des PME. Cela permettra aux institutions publiques opérant dans le domaine de l'accès au financement de se concentrer sur les sociétés présentant un profil de risque plus élevé, mais aussi un potentiel de croissance plus important. Concernant les instruments de financements alternatifs, la Tunisie devrait établir un cadre réglementaire pour les institutions de microfinance et alléger le cadre légal régissant le financement par apport de fonds des projets innovants.

Concernant l'apprentissage entrepreneurial et la formation professionnelle des PME, la Tunisie devrait améliorer l'employabilité des jeunes à travers des initiatives telles que le pacte social conclu entre le gouvernement et les partenaires sociaux. Le pays devrait produire un plan d'action pour développer les compétences en matière d'entrepreneuriat à tous les niveaux et dans tous les modes du système d'éducation et de formation. En outre, la mise en place d'un système national d'analyse des besoins avec une référence particulière aux écarts de compétences, les faiblesses et les besoins futurs en compétences doivent être au cœur des mesures de soutien aux PME. Pour cela il faut la création d'un système structuré pour la collecte régulière de données et de surveillance et d'évaluation.

Figure 19.3. Tunisie : résultats des évaluations 2008 et 2013



A des fins de comparabilité, les indicateurs de 2008 ont été modifiés pour correspondre au cadre de 2013.

DIM 1 : L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat, y compris l'entrepreneuriat des femmes; **DIM 2** : Des procédures de faillite efficaces et une « seconde chance » pour les entrepreneurs. **DIM 3** : Le cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques publiques en faveur des PME; **DIM 4** : L'environnement opérationnel de la création d'entreprise; **DIM 5.1 et 5.2** : Les services de soutien aux PME; **DIM 5.3** : Les marchés publics; **DIM 6** : L'accès des PME aux financements; **DIM 7** : Le soutien aux PME pour qu'elles bénéficient des réseaux et partenariats Euro-Med; **DIM 8** : Les compétences des entreprises et l'innovation; **DIM 9** : Les PME dans une économie verte; **DIM 10** : L'internationalisation des PME.

Source : évaluations gouvernementales et indépendantes.

Cette démarche pourrait aider à consolider les approches novatrices, à capitaliser sur des expériences positives (souvent pilotes) et de réduire l'écart entre la demande et l'offre de formation.

La Tunisie a des exemples de bonnes pratiques pour faciliter le commerce extérieur pour les PME, notamment la mise en place du système de Tunis Trade Net et le réseau de renseignement et de surveillance économiques. Ces deux initiatives sont particulièrement pertinentes pour les PME internationales car elles facilitent l'accès et le traitement de l'information et réduisent les coûts de transaction. Néanmoins, la Tunisie pourrait adopter une approche plus stratégique à l'égard de la promotion des exportations : le pays pourrait remplacer ses stratégies sectorielles d'exportation par une stratégie unique couvrant différents secteurs et intégrer celle-ci dans une politique économique globale pour la compétitivité.

La position avancée de la Tunisie en matière de droits des femmes (Code de 1956 sur le statut personnel) explique pourquoi de nombreuses politiques ne mettent pas d'accent spécifique sur la promotion des femmes. Toutefois, dans le cas de l'entrepreneuriat féminin, un certain nombre d'obstacles existants et liés au genre influencent le choix de devenir entrepreneur. Ils sont liés à la famille, à la mobilité et à d'autres contraintes socio-culturelles. Un soutien adapté aux femmes entrepreneurs devrait donc être prévu. Le secteur privé, notamment la Chambre nationale des femmes chefs d'entreprise (CNFCE) pourrait soutenir le gouvernement en mettant en chantier la conception et le développement de programmes de soutien.

Bibliographie

- Farazi, S., Z. Arvai et R.R. Rocha (2011), *Financial access and stability : a road map for the Middle East and North Africa*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Ghali S. et S. Rezgui (2011), *Mécanismes d'appui aux petites et moyennes entreprises en Tunisie*, Report of the Independent Consultant, Tunis.
- IFC (International Finance Corporation)-Banque mondiale (2013), *Doing Business 2014 – Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, International Bank for Reconstruction and Development/The Banque mondiale, Washington, DC.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) (2013), *Regulatory Reform in the Middle East and North Africa*, Revues de l'OCDE des réformes réglementaires, OCDE, Paris.
- OCDE (2012), *OCDE Investment Policy Review : Tunisia 2012*, OCDE, Paris.
- Banque mondiale (2011), *Entrepreneurship Snapshots 2010 : Measuring the Impact of the Financial Crisis on New Business Registration*, Banque mondiale, Washington, DC.
- Forum économique mondial (2013), *Rapport sur la compétitivité globale 2013-2014*, Forum économique mondial, Genève.

Bases de données

Banque mondiale (2012), *Enquête sur l'entreprenariat*, Banque mondiale, Washington, DC.

Banque mondiale (2014), *Indicateurs de développement de la Banque mondiale*, Banque mondiale, Washington, DC.

CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement) (2013), *Inward and outward foreign direct investment flows*, annual, 1970-2012, UNCTADStat., Genève.

FMI (2013), *Base de données sur les perspectives économiques mondiales – octobre 2013*, FMI, Washington, DC.

Annexe A

Grille d'évaluation et critères de pondération

Tableau A.1. Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris à l'entrepreneuriat des femmes

1.1 Cadre politique de l'apprentissage de l'entrepreneuriat		Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
1.1.1	Cadre de la politique publique (ancien 2.1)	Les pouvoirs publics, les partenaires sociaux et les entreprises ne disposent pas d'une stratégie nationale pour promouvoir l'apprentissage à l'esprit d'entreprise tout au long de la vie, ou elles mettent en œuvre des initiatives ponctuelles.	Les principales parties prenantes sont engagées dans un dialogue en vue de parvenir à un accord sur une stratégie/nationale d'apprentissage à l'esprit d'entreprise tout au long de la vie. La stratégie d'apprentissage à l'esprit d'entreprise tout au long de la vie couvre tous les niveaux et modes d'éducation ^a .	Une stratégie nationale d'apprentissage à l'esprit d'entreprise tout au long de la vie est adoptée par les principales parties prenantes et intégrée aux politiques nationales en matière d'entreprise, d'éducation, d'emploi, de R&D et de développement régional/local. Le programme de travail pour l'implantation de la stratégie de l'apprentissage à l'esprit d'entreprise tout au long de la vie promeut, entre autre, l'analyse des besoins en formation, l'orientation professionnelle et l'apprentissage non formel.	Un programme de travail annuel est approuvé et en cours d'implantation pour atteindre les objectifs assignés. L'implantation du programme de travail est suivie par les principales parties prenantes qui travaillent en partenariat.	Les résultats de l'évaluation indépendante ou celle des pairs sont partagés avec les principales parties prenantes. Les recommandations de l'évaluation indépendante et celle des pairs sont utilisées pour développer davantage l'apprentissage à l'esprit d'entreprise.	3
1.1.2	Echange de bonnes pratiques (ancien 2.4)	Il n'existe pas d'échange systématique de bonnes pratiques entre les prestataires dans le domaine de l'apprentissage de l'esprit d'entreprise tout au long de la vie.	Un réseau national de prestataires de l'enseignement de l'esprit d'entreprise tout au long de la vie est régulièrement en contact pour échanger les bonnes pratiques.	Des exemples de bonnes pratiques en matière d'apprentissage de l'esprit d'entreprise (nationales et/ou internationales) ont été adaptés et font l'objet d'essais pilotes dans le pays.	Les résultats de bonnes pratiques nationales sont diffusés dans l'ensemble du pays (un événement annuel au moins).	Un exemple au moins de bonne pratique nationale est transféré à un autre pays.	2
1.1.3	Apprentissage non formel de l'entrepreneuriat (ancien 2.5)	Absence de système d'information pour promouvoir l'apprentissage non formel à l'esprit d'entreprise (appui public et/ou privé).	La stratégie nationale de l'apprentissage à l'esprit d'entreprise intègre l'apprentissage non formel et cherche à le développer Preuve d'au moins une publication trimestrielle de haut niveau par la presse (journal national ou TV) de la politique d'apprentissage à l'esprit d'entreprise ou de livrable.	Exemples d'accords établis entre autorités publiques, entreprises, ONGs pour développer l'esprit d'entreprise et les compétences à travers la société avec référence particulière aux enfants et aux jeunes	Au moins une fois par an, un événement d'envergure au niveau national pour promouvoir la sensibilisation et l'information à l'élargissement du système d'éducation à l'esprit d'entreprise (formelle et non formelle) et pour faire connaître les cas de projets qui réussissent. Événement d'envergure incluant une reconnaissance nationale ou des récompenses pour des pratiques d'apprentissage à l'esprit d'entreprise.	Transfert de savoir-faire : principes ou pratiques à partir d'au moins deux vitrines de projets non formels issus des événements importants des années précédentes, sont intégrées dans d'autres environnements nationaux ou internationaux d'éducation à l'esprit d'entreprise.	2

Tableau A.1. Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris à l'entrepreneuriat des femmes (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
1.2 Enseignement secondaire						
1.2.1 Enseignement secondaire inférieur (CITE 2) (ancien 2.2)	<p>L'apprentissage de l'esprit d'entreprise n'est pas systématiquement encouragé dans l'enseignement secondaire collégial- CITE 2</p> <p>L'esprit d'entreprise dans l'enseignement secondaire collégial se limite à des projets ponctuels qui ne font pas partie du programme d'études principal.</p>	<p>Les principales parties prenantes sont engagées dans un dialogue en vue de parvenir à un accord sur une stratégie nationale d'apprentissage à l'esprit d'entreprise tout au long de la vie au niveau CITE2</p> <p>L'apprentissage à l'esprit d'entreprise tout au long de la vie au niveau CITE2 est limité à des initiatives individuelles connues par les autorités éducatives.</p> <p>Cette politique intègre la coopération entre les écoles et les entreprises</p>	<p>L'esprit d'entreprise fait partie intégrante du programme national d'études entant que compétence clé.</p> <p>Des supports didactiques sont en cours de préparation pour être tester dans 5 % des écoles.</p> <p>Au moins 5 % d'écoles de l'enseignement secondaire collégial ont établi des relations structurées avec les entreprises locales.</p>	<p>Le programme de formation des enseignants intègre l'esprit d'entreprise entant que compétence clé.</p> <p>Les enseignants et les responsables d'écoles ont accès à la formation continue et autres opportunités de développement de l'esprit d'entreprise entant que compétence clé.</p> <p>Au moins 50 % des écoles de l'enseignement secondaire collégial dispensent l'esprit d'entreprise en tant que compétence clé.</p> <p>Au moins 50 % d'écoles de l'enseignement secondaire collégial ont adopté l'esprit d'entreprise entant que compétence clé.</p> <p>Au moins 10 % d'écoles de l'enseignement secondaire collégial ont établi des relations structurées avec les entreprises locales.</p>	<p>L'esprit d'entreprise, entant que compétence clé, est intégré dans les programmes d'études de l'enseignement secondaire collégial.</p> <p>Toutes les écoles de l'enseignement secondaire collégial fournissent des informations sur l'éventail des activités de promotion de l'esprit d'entreprise à des fins de suivi et d'évaluation à l'échelle nationale et d'approfondissement de la politique.</p>	2

Tableau A.1. Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris à l'entrepreneuriat des femmes (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
1.2.2 Enseignement secondaire supérieur (CITE 3) (ancien 2.3)	L'apprentissage de l'esprit d'entreprise n'est pas systématiquement encouragé dans l'enseignement secondaire supérieur-CITE 3 (Lycée). L'esprit d'entreprise dans l'enseignement secondaire supérieur se limite à des projets ponctuels qui ne font pas partie du programme d'études principal.	Les principales parties prenantes sont engagées dans un dialogue en vue de parvenir à un accord sur une stratégie nationale d'apprentissage à l'esprit d'entreprise tout au long de la vie au niveau CITE3. L'apprentissage à l'esprit d'entreprise tout au long de la vie au niveau CITE3 est limité à des initiatives individuelles connues par les autorités éducatives. Cette politique intègre la coopération entre les écoles et les entreprises	L'esprit d'entreprise fait partie intégrante du programme national d'études entant que compétence clé. Les programmes contiennent des éléments sur l'apprentissage à l'esprit d'entreprise (sujets, modules, cours, activités extrascolaires, placement etc.)	Le programme de formation des enseignants intègre l'esprit d'entreprise entant que compétence clé. Les enseignants et les responsables d'écoles ont accès à la formation continue et autres opportunités de développement de l'esprit d'entreprise entant que compétence clé. Au moins 50% des écoles de l'enseignement secondaire supérieur dispensent l'esprit d'entreprise en tant que compétence clé. Au moins 50% d'écoles de l'enseignement secondaire supérieur ont adopté l'esprit d'entreprise entant que compétence clé. Au moins 10% d'écoles de l'enseignement secondaire supérieur ont établi des relations structurées avec les entreprises locales.	L'esprit d'entreprise, entant que compétence clé, est intégré dans les programmes d'études de l'ensemble des écoles de l'enseignement secondaire supérieur. Toutes les écoles de l'enseignement secondaire supérieur fournissent des informations sur l'éventail des activités de promotion de l'esprit d'entreprise à des fins de suivi et d'évaluation à l'échelle nationale et d'approfondissement de la politique. Toutes les écoles de l'enseignement secondaire supérieur ont des caractéristiques entrepreneuriales spécifiques, dans leur organisation	2

Tableau A.1. Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris à l'entrepreneuriat des femmes (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
1.3 Enseignement supérieur						
1.3.1 Politique nationale de l'enseignement supérieur en matière d'apprentissage à l'esprit d'entreprise (non évalué en 2008)	Il n'y a aucune discussion parmi les partie-prenantes (autorités de l'enseignement supérieur, recteurs/présidents d'universités, communauté R&D et entreprise) pour la promotion du concept de l'apprentissage entrepreneurial à travers le campus universitaire.	Une note de réflexion sur la politique de l'enseignement supérieur a été élaborée par le ministère de tutelle dans le but de promouvoir la compréhension des partie-prenantes de la valeur de l'apprentissage entrepreneurial à travers le campus universitaire pour les étudiants, les institutions universitaires et l'économie locale, régionale et nationale ^b . La note de réflexion sur la politique de l'enseignement supérieur prend en considération l'égalité des chances pour les étudiants et le personnel universitaire dans tous les développements concernant l'apprentissage entrepreneurial. La note de réflexion sur la politique de l'enseignement supérieur fait partie d'un effort national plus large qui vise la promotion de l'apprentissage entrepreneurial tout au long de la vie et s'inscrivant dans une stratégie nationale ^c .	Un séminaire national organisé par le ministère de l'enseignement supérieur ou par une instance académique et impliquant les partie-prenantes est tenu annuellement pour : a) évaluer le progrès dans l'enseignement supérieur en matière d'apprentissage entrepreneurial à travers le campus universitaire, et b) générer plus de débats sur les politiques et les orientations de la politique en matière d'apprentissage entrepreneurial à travers le campus universitaire et produits des recommandations supplémentaires ^d .	Un réseau d'universités établi par une instance académique nationale coopère pour déterminer la faisabilité des orientations de la politique sur l'apprentissage entrepreneurial à travers le campus universitaire. L'expérience du réseau est diffusée au sein du gouvernement, des institutions académiques et du monde d'affaires.	La Politique nationale de l'enseignement supérieur qui encourage clairement l'égalité des chances ^e , a été approuvée par les principales partie-prenantes pour la promotion de l'apprentissage entrepreneurial à travers les campus universitaires. La politique convenue inclut un système d'évaluation qui a) assure une révision annuelle des activités clés et b) recommande des améliorations à prendre en considération dans les 12 mois qui suivent le séminaire national (niveau 3).	3

Tableau A.1. Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris à l'entrepreneuriat des femmes (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
1.3.2 Bonnes Pratiques en enseignement supérieur (non évalué en 2008)	Il n'y a aucun effort systématique pour identifier, développer ou échanger de "bonnes pratiques d'apprentissage entrepreneurial" entre les institutions universitaires du pays.	Au moins un événement national qui implique les institutions universitaires a été tenu dans les 12 mois précédant l'évaluation avec l'objectif d'échanger des informations au sujet de "bonnes pratiques d'apprentissage entrepreneurial".	Un réseau national d'institutions universitaires est constitué pour échanger des informations au sujet de « bonnes pratiques d'apprentissage entrepreneurial ». Le réseau s'est mis d'accord sur un ensemble de critères pour déterminer ce qu'est une "bonne pratique d'apprentissage entrepreneurial".	Les "bonnes pratiques d'apprentissage entrepreneurial" (définie selon les critères du niveau 3) sont diffusées nationalement par le réseau. Des exemples (du niveau 3) de « bonnes pratiques d'apprentissage entrepreneurial » sont adoptés et/ou adaptés par d'autres institutions universitaires au niveau international. Le réseau national d'institutions universitaires a rejoint un réseau international d'universités entrepreneuriales qui assurent l'évaluation, l'accréditation et la diffusion des "bonnes pratiques d'apprentissage entrepreneurial".	Des exemples (du niveau 3) de « bonnes pratiques d'apprentissage entrepreneurial » sont diffusés internationalement. Des exemples (du niveau 3) de « bonnes pratiques d'apprentissage entrepreneurial » sont adoptés et/ou adaptés par d'autres institutions universitaires au niveau international. Le réseau national d'institutions universitaires a rejoint un réseau international d'universités entrepreneuriales qui assurent l'évaluation, l'accréditation et la diffusion des "bonnes pratiques d'apprentissage entrepreneurial".	1
1.3.3 Coopération entre les établissements d'enseignement supérieur et le monde des affaires (non évalué en 2008)	Il n'a pas de dialogues pour la promotion de la coopération entre les principaux acteurs ⁹ de l'enseignement supérieur et les entreprises	Un document de travail sur la coopération entre les établissements d'enseignement supérieur et les entreprises, en tant que base pour la formulation des politiques, a été élaboré et discuté au niveau national. Le document fait partie d'un plus vaste effort national visant à promouvoir la stratégie de l'apprentissage entrepreneurial tout au long de la vie définie dans une politique nationale d'apprentissage tout au long de la vie ^h .	Une politique nationale sur la coopération entre l'enseignement supérieur et le monde des affaires a été approuvée par les principales parties prenantes et comprennent un système national de suivi et d'évaluation. Au moins 50 % des établissements d'enseignement supérieur ont développé des stratégies de coopération avec les entreprises dans le cadre d'une politique nationale.	Au moins 50 % des établissements d'enseignement supérieur ont élaboré des plans d'action pour la mise en œuvre de la politique nationale de coopération entre les établissements d'enseignement supérieur et les entreprises. Pendant la période du reporting, une réunion annuelle impliquant l'établissement d'enseignement supérieur et le monde des affaires a eu lieu a) pour examiner les progrès accomplis sur la politique nationale avec b) des recommandations d'améliorations devant être traités dans les 12 mois suivant la réunion annuelle nationale.	Au moins 75 % des établissements d'enseignement supérieur ont élaboré des plans d'action pour la mise en œuvre de la politique nationale de coopération entre les établissements d'enseignement supérieur et les entreprises. Pendant la période du reporting, une réunion annuelle impliquant l'établissement d'enseignement supérieur et le monde des affaires a eu lieu a) pour examiner les progrès accomplis sur la politique nationale avec b) des recommandations d'améliorations devant être traités dans les 12 mois suivant la réunion annuelle nationale.	2

Tableau A.1. Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris à l'entrepreneuriat des femmes (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
1.4 Entrepreneuriat féminin						
1.4.1 Formation à l'entrepreneuriat féminin (non évalué en 2008)	Il existe des exemples ad hoc de formation destinée spécifiquement aux femmes entrepreneurs. A part des projets ad hoc, Il n'existe pas d'approche systémique de la définition et du pilotage des besoins de formation des femmes entrepreneurs.	Un groupe de travail national réunissant plusieurs acteurs (gouvernement, secteur privé, groupes d'intérêt de la société civile) se réunit pour discuter des différents aspects et options dans le domaine de la prise en compte des femmes entrepreneurs dans la politique nationale.	Un groupe de travail national réunissant plusieurs acteurs a validé une série de décisions politiques et un plan d'action visant la promotion de l'entrepreneuriat féminin. Il existe des exemples de prestations de formation en ligne dédiées aux femmes entrepreneurs (assurées tant par le secteur public que privé) avec un intérêt en matière de développement a) national, b) régional, c) local. Depuis la dernière évaluation SBA une étude analytique au moins a été réalisée (nationale, régionale ou sectorielle) et consacrée aux besoins en formation des femmes entrepreneurs et aux prestations de formation destinées aux femmes entrepreneurs.	Dans les 18 mois précédant l'évaluation SBA, un rapport national sur l'entrepreneuriat féminin comportant un chapitre dédié à la formation des femmes entrepreneurs a été publié par le gouvernement. Une politique et un programme gouvernementaux ont été adoptés avec un soutien financier destiné à la formation des femmes entrepreneurs.	Toutes les actions de formation définies dans le programme gouvernemental pour les femmes entrepreneurs sont en cours de mise en œuvre ou ont été réalisées et évaluées. Une de ces actions de formation au moins doit être associée à des mesures assurant l'accès des femmes aux financements pour start-up ou pour la croissance d'entreprises. Les données sur l'entrepreneuriat féminin, y compris la formation des femmes entrepreneurs, sont inscrites dans le rapport annuel du service national des statistiques.	3

Notes : a. La stratégie d'apprentissage à l'esprit d'entreprise tout au long de la vie est conforme au plan d'action national pour « Education pour tous » (UNESCO) qui souligne en particulier l'amélioration de l'alphabétisation et l'accès des femmes à l'éducation.

b. La note de réflexion sur la politique est améliorée annuellement en s'appuyant sur les développements clés dans le domaine de l'apprentissage entrepreneurial dans le pays y compris les bonnes pratiques (au niveau national et international).

c. La note de réflexion sur la politique s'appuie sur les développements de la politique de l'apprentissage tout au long de la vie pris en considération dans l'indicateur concernant l'entrepreneuriat à tous les niveaux de l'éducation.

d. Les recommandations concernant la politique évoque : le leadership à l'université, les programmes, le processus de formation et d'apprentissage, le développement des capacités du personnel, l'engagement des partie-prenantes et les structures d'appui à l'apprentissage entrepreneurial (ex. incubateur, centre de transfert technologique, centre d'entrepreneuriat)

e. L'égalité des chances concerne les hommes et les femmes, les personnes avec des besoins spécifiques et les minorités.

f. Ce critère exclut les institutions universitaires qui délivrent des formations à l'extérieur de leur pays d'origine. Ce critère encourage spécifiquement le transfert du savoir-faire entre les institutions universitaires. Le transfert du savoir-faire entre les institutions universitaires est satisfaisant pour ce critère.

g. Les acteurs principaux incluent les ministères responsables de l'enseignement supérieur, industrie, économie, commerce, conférence des recteurs, société civile etc.

h. La note de réflexion sur la politique s'appuie sur les développements de la politique de l'apprentissage tout au long de la vie pris en considération dans l'indicateur qui porte spécifiquement sur l'entrepreneuriat à tous les niveaux de l'éducation

Tableau A.1. Education et formation à l'entrepreneuriat, y compris à l'entrepreneuriat des femmes (suite)

- i. La coopération entre l'enseignement supérieur et les entreprises comprend les éléments suivants : *a) coopération entreprise vers l'universitaire* : 1. Hommes et femmes d'affaires sont encouragés à enseigner dans les universités, 2. les entreprises financent la recherche appliquée; 3. Les entreprises sont impliquées dans la recherche, le pilotage et le développement de programmes d'études; 4. Les entreprises sont impliqués dans la gouvernance de l'Université; 5 Les entreprises coopère à des projets d'étudiants et reçoivent les étudiants et le personnel des universités en stage; *b) coopération universitaire vers l'entreprise* : 1. Le personnel académique est directement impliqués dans les activités des entreprises, 2. Options pour les universités à investir dans les entreprises; 3. Options pour les universités de vendre des brevets et de licences; 4. Les universités offrent une formation personnalisée et des services de formation aux entreprises; 5. Les universités entrent dans des recherches appliquées; 6. Les universités offrent des structures de soutien (par exemple les pépinières, les centres de transfert de technologie, les centres d'entrepreneuriat), etc.
- j. Pour les besoins de cet indicateur, sont comprises dans les femmes entrepreneurs *a)* les femmes qui considèrent l'entrepreneuriat comme une option de leur développement professionnel, *b)* les femmes qui dirigent une entreprise ou en sont propriétaires, *c)* les femmes qui s'engagent dans le travail indépendant comme une alternative à l'emploi salarié ou au chômage.

Tableau A.2. Procédure de faillite efficace et « seconde chance » pour les entrepreneurs

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
2.1 Procédures de faillite						
2.1.1 Lois sur les entreprises en difficulté et procédures sur les liquidations judiciaires et les faillites (ancien 4.1.3)	Aucune loi spécifique et/ou procédure sur les entreprises en difficulté et les liquidations judiciaires et les faillites.	Lois et/ou procédures sur les entreprises en difficulté et les liquidations judiciaires et les faillites en préparation.	Lois et/ou procédures sur les entreprises en difficulté et sur les liquidations judiciaires et les faillites en place. Législation pas systématique et en phase initiale de mise en application.	Preuves de la mise en application des lois et procédures sur les entreprises en difficulté et sur les liquidations judiciaires et systématiquement appliquées de manière transparente. Les procédures se déroulent rapidement.	Les lois et/ou procédures sur les entreprises en difficulté et sur les liquidations judiciaires sont efficacement et systématiquement appliquées de manière transparente. Les procédures se déroulent rapidement.	2
2.1.2 Délai des procédures de faillite (ancien 1.3.13)	Le délai nécessaire pour clôturer une entreprise est de 5 ans ou plus.	Le délai nécessaire pour clôturer une entreprise se situe entre 4.1 et 5 ans.	Le délai nécessaire pour clôturer une entreprise se situe entre 3.1 et 4 ans.	Le délai nécessaire pour clôturer une entreprise se situe entre 2.1 et 3 ans.	Le délai nécessaire pour clôturer une entreprise se situe entre deux ans ou moins.	1
2.1.3 Coût nécessaire pour clôturer une entreprise (% des actifs) (Indicateur World Bank Doing Business) (ancien 1.3.14)	Coût nécessaire pour clôturer une entreprise est de 23% de l'actif ou plus.	Coût nécessaire pour clôturer une entreprise est entre 18 et 22.9% de l'actif	Coût nécessaire pour clôturer une entreprise est entre 13 et 17.9% de l'actif.	Coût nécessaire pour clôturer une entreprise est entre 8 et 12.9% de l'actif.	Coût nécessaire pour clôturer une entreprise est de 7.9% de l'actif ou moins.	1
2.1.4 Taux de récupération (exprimé en centimes pour le dollar) (indicateur Doing Business) (non évalué en 2008)	Le taux de récupération est inférieur à 25% de l'actif.	Le taux de récupération est inférieur à 40% mais plus de 25% de l'actif.	Le taux de récupération est inférieur à 55% mais plus de 40% de l'actif.	Le taux de récupération est inférieur à 70% mais plus de 55% de l'actif	Plus de 70%	2

Tableau A.2. Procédure de faillite efficace et « seconde chance » pour les entrepreneurs (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
2.2 Deuxième chance – non évaluée en 2008						
2.2.1 Promouvoir une attitude positive envers les entrepreneurs qui souhaite recréer une société après faillite (non évalué en 2008)	L'administration publique n'a pas de campagne de communication pour une « deuxième chance »	Un ensemble de mesures visant à promouvoir une « deuxième chance » est en cours de préparation.	Des campagnes de communication pour une « deuxième chance » sont en place.	Des campagnes de communication pour une « deuxième chance » sont en place et des mesures pour aider des entrepreneurs dans le redémarrage de leurs entreprises sont également présentes (informations sur les procédures, les formations...)	Des campagnes de communication pour une « deuxième chance » sont en place et des mesures pour aider les entrepreneurs dans le redémarrage de leurs entreprises sont bien développées (informations sur les procédures, les formations...)	1
2.2.2 Libération de la faillite (non évalué en 2008)	La libération de la faillite n'est pas déterminée.	Les procédures de libération sont en cours d'évaluation.	Les procédures de libération ont été adoptées dans le cadre du réexamen du Small Business Act (Commission européenne)	La libération de la faillite se fait après décision définitive du tribunal sur la libération de la faillite et la suppression du registre judiciaire.	La libération de la faillite se fait automatiquement et ne prend pas plus de 3 ans. La suppression du registre de faillite se fait automatiquement après que toutes les obligations de paiement.	1
2.2.3 Accès au crédit (non évalué en 2008)	Les entrepreneurs qui ont subi les procédures de faillite ne peuvent pas bénéficier de prêts et du soutien des institutions, même après l'annulation de la dette.	Les entrepreneurs qui ont subi une faillite non frauduleuse peuvent recevoir des prêts et bénéficier du soutien des institutions seulement après annulation de la dette et trois ans après la fin des procédures de faillite. L'annulation de l'enregistrement du registre d'insolvabilité n'est pas automatique.	Les entrepreneurs qui ont subi une faillite non frauduleuse peuvent recevoir des prêts et bénéficier du soutien des institutions seulement après annulation de la dette et deux ans après la faillite. L'annulation de l'enregistrement du registre d'insolvabilité n'est pas automatique.	Les entrepreneurs qui ont subi une faillite non frauduleuse peuvent recevoir des prêts et bénéficier du soutien des institutions seulement après annulation de la dette et un an après la faillite.	Les entrepreneurs qui ont subi une faillite non frauduleuse peuvent recevoir des prêts et bénéficier du soutien des institutions en moins d'un an. L'annulation de l'enregistrement du registre d'insolvabilité est automatique.	1
2.2.4 Discrimination contre les entrepreneurs qui redémarreront une société (non évalué en 2008)	L'attitude à l'égard des entrepreneurs qui redémarreront une société n'est pas déterminée.	Les entrepreneurs qui se lancent à nouveau rencontrent des barrières administratives pour les redémarrage de leurs entreprises.	Il n'y a pas de barrières administratives aux activités de redémarrage, mais les entrepreneurs ne peuvent pas participer aux marchés publics ou bénéficier des régimes de soutien.	Concernant l'accès aux marchés publics, il n'existe pas de discrimination contre les entrepreneurs qui ont subi une faillite non frauduleuse.	Concernant l'accès aux marchés publics et aux régimes de soutien, il n'existe pas de discriminations pour les entrepreneurs qui ont subi une faillite non frauduleuse.	1

Tableau A.3. Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration des politiques en faveur des PME

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
3.1 Cadre institutionnel pour les politiques en faveur des PME						
3.1.1 Partage des responsabilités pour les politiques en faveur des PME <i>(ancien 1.1.1)</i>	Les mesures concernant les politiques d'entreprises sont prises de manière ad hoc par les ministères concernés.	Plusieurs organismes sont simultanément responsables de différents domaines de l'élaboration des politiques d'entreprises. Aucun mécanisme n'est en place pour identifier les incohérences et répétitions.	Plusieurs organismes sont responsables de différents domaines des politiques d'entreprises. Les chevauchements de politiques sont répétés et des mesures actives sont prises pour limiter ces chevauchements et éviter les incohérences majeures dans les politiques.	Plusieurs organismes sont responsables de différents domaines des politiques d'entreprises. Le gouvernement a mis en place un schéma clair de répartition des responsabilités en matière de politiques d'entreprises à destination de toutes les institutions	Plusieurs organismes sont responsables de différents domaines des politiques d'entreprises. L'action du gouvernement est toujours conduite en accord avec la structure en place. Un système efficace de partage des informations sur les politiques d'entreprises entre les différents organismes est en place. Consultation étendue avec les parties prenantes.	2
3.1.2 Coordination avec les autres ministères, parties prenantes et société civile <i>(ancien 1.1.2)</i>	Aucune coordination et aucun partage d'information en matière de politiques d'entreprises n'existe entre les ministères.	Les réunions de coordination et les échanges d'information concernant les politiques d'entreprises sont organisés de manière ad hoc et ne traitent que de sujets spécifiques. L'introduction de mesures de coordination est envisagée.	Des mécanismes de coordination interministériels ont été élaborés et formalisés mais ne sont pas encore totalement opérationnels et ne sont pas gérés par un organisme de coordination.	Un organisme de coordination est en place (ex : comité directeur, comité interministériel) et est dirigé par une haute autorité politique et appuyé par un secrétariat bien structuré, qui s'assure que les échanges et la coordination des politiques, et les consultations avec les parties prenantes et la société civile se déroulent dans le cadre des mécanismes préétablis.	4 + Une expérience importante de coordination des politiques, de consultation et d'échange a été acquise. En outre, les mécanismes de coordination, de consultation et d'échange sont régulièrement évalués.	3

Tableau A.3. Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration des politiques en faveur des PME (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
3.1.3 Stratégie de développement des PME (SDE) (ancien 1.1.3)	Aucune SDE formalisée, y compris par secteur, n'existe.	SDE, y compris par secteur, en cours d'élaboration. Révision en cours des stratégies d'entreprises antérieures.	SDE, y compris par secteur, pluri annuelles sont approuvées par le gouvernement pour la période actuelle après un processus de consultation élargi associant en particulier le secteur privé, la société civile et les partenaires sociaux. Les stratégies ont été ouvertement annoncées. Elles se trouvent dans une phase initiale de réalisation. Budget annuel arrêté, mais les crédits sur la totalité de la période ne sont pas toujours disponibles.	Des preuves solides de l'application des SDE avec indication des objectifs-clés atteints et des missions achevées. Intégralité des crédits disponible et en train d'être dépensée.	Une SDE proactive, globale et cohérente est mise en place après une consultation élargie. La stratégie globale intègre des stratégies pour les secteurs clés. Il existe des preuves substantielles de la réalisation de toutes les composantes de la stratégie, comme le montrent la réalisation d'objectifs dans le temps et le nombre de missions accomplies. La SDE a des effets tangibles et a renforcé le secteur des entreprises.	3
3.1.4 Répartition claire des tâches pour la formulation et la mise en œuvre (ancien 1.1.4)	Aucune structure pour la mise en œuvre de politiques d'entreprises n'est en place. Les lois sont approuvées sans que leur date ou leur mode d'application ne soit précisé.	Le gouvernement est en train de créer des organismes spécifiquement en charge de la mise en œuvre des politiques d'entreprises.	Les organismes clés (tels qu'une agence de promotion des entreprises) en charge de la mise en œuvre des politiques d'entreprises sont en place et partiellement opérationnels.	Les organismes sont totalement opérationnels et ont été pourvus d'un personnel et d'un budget en accord avec leur mission.	Les organismes sont totalement opérationnels, possèdent un personnel compétent et travaillent avec un budget leur permettant de d'accomplir leur mission. Elles ont une expérience dans la mise en œuvre d'expériences efficaces de politiques d'entreprises.	2
3.2 Meilleure législation et simplification administrative						
3.2.1 Délégation des responsabilités pour la réforme réglementaire et pour la simplification administrative (ancien 1.2.1)	Aucun organisme n'est en charge de simplifier les démarches administratives. Les mesures sont prises de manière ad hoc.	Plusieurs organismes sont simultanément en charge de simplifier les démarches administratives. Insuffisance des mécanismes de coordination.	Plusieurs organismes sont en charge de simplifier les démarches administratives. Les chevauchements de politiques sont identifiés mais aucune mesure active n'est en place pour limiter et éviter les chevauchements et incohérences de politiques.	Un mécanisme de coordination des politiques est en place et est totalement opérationnel. Un système de consultation avec les parties prenantes, en particulier avec le secteur privé et la société civile, et qui implique l'organisme(s) en charge de la mise en œuvre est en place.	4 + Un mécanisme efficace de coordination des politiques incluant les principaux ministères, les agences et, quand opportun, les administrations locales, est en place.	3

Tableau A.3. Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration des politiques en faveur des PME (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
3.2.2 Stratégie de simplification de législation et des procédures administratives (ancien 1.2.2)	Aucune stratégie formalisée de simplification de la législation et des procédures administratives, y compris par secteur, n'existe.	Une stratégie de simplification de la législation et des procédures administratives est en cours d'élaboration.	Une stratégie pluriannuelle de simplification de la législation et des procédures administratives pour la période en cours a été adoptée par le gouvernement, suite à un processus de consultation avec les parties prenantes, et en particulier avec le secteur privé et la société civile. La stratégie est à une phase initiale de mise en œuvre.	De solides preuves de la mise en œuvre de la stratégie de simplification de la législation et des procédures administratives existent, accompagnées d'indices que les objectifs clés ont été atteints et les missions accomplies.	Une stratégie proactive et globale de simplification de la législation et des procédures administratives est mise en place après un processus de consultation élargie. La stratégie intègre des plans d'actions couvrant des domaines clé du programme de réformes de la législation. Des preuves significatives existent que toutes les composantes de la stratégie ont été mises en œuvre, comme le démontrent la réalisation d'objectifs dans le temps et le nombre de missions accomplies.	3
3.2.3 Examen et simplification de la législation en vigueur (ancien 1.2.3)	Aucun projet d'examen et de simplification de la législation actuelle relative aux politiques d'entreprises n'existe.	Des activités de simplification de la législation en cours sur les entreprises ont été menées de manière ad hoc et le gouvernement a l'intention de procéder à un examen systématique de la législation actuelle portant sur les politiques d'entreprises.	Un plan concret d'examen et de simplification de la législation relative aux politiques d'entreprises a été approuvé et les organismes en charge ont été identifiés.	Le plan d'examen et de simplification de la législation relative aux politiques d'entreprises est mis en œuvre. L'examen des principales lois, essentiellement de la législation primaire relative aux politiques d'entreprises a été lancé.	L'examen de la législation est bien avancé et a été étendu à la législation secondaire	2
3.2.4 Elimination des législations et réglementations redondantes (ancien 1.2.4)	Aucun plan n'existe pour l'élimination systématique de la législation et des réglementations superflues.	Quelques activités ad hoc ont été développées pour une élimination de la législation et des réglementations superflues. Le gouvernement projette de mener cet exercice.	Un plan concret permettant une élimination systématique de la législation et des réglementations superflues a été approuvé et les institutions tutélaires ont été identifiées.	La mise en œuvre du plan est en cours, et couvre principalement les secteurs clé de la législation primaire relative à la politique d'entreprises.	Le processus de l'élimination systématique de la législation et des réglementations superflues est bien développé et a été étendu à la législation secondaire.	2

Tableau A.3. Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration des politiques en faveur des PME (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
3.2.5 Analyse de coût-bénéfices des nouveaux dispositifs législatifs et réglementaires pour les entreprises (ancien 1.2.5)	Aucune analyse systématique de coût-bénéfices des projets de dispositifs législatifs et réglementaires applicables aux entreprises n'existe.	Mise en œuvre des analyses de coût-bénéfices des projets de dispositifs législatifs et réglementaires applicables aux entreprises dans certains secteurs. Proposition de loi sur l'analyse de coût-bénéfices des projets de règlements applicables aux entreprises. Un programme pilote simplifié d'analyse de coût-bénéfices des règlements est utilisé dans certains domaines de la législation.	Approbation de loi sur l'analyse de coût-bénéfices des dispositifs législatifs et réglementaires.	Proposition de loi sur l'analyse de coût-bénéfices des projets de dispositifs législatifs et réglementaires applicables aux entreprises.	L'analyse de coût-bénéfices de projets de dispositifs législatifs et réglementaires sur les entreprises est systématiquement mise en œuvre.	1
3.3 Les consultations public-privé (CPP)						
3.3.1 Cadre des consultations (ancien 7.1.1)	Aucun cadre structuré (institutionnel, consultatif) pour la conduite de consultations sur des sujets relatifs aux politiques d'entreprises entre les secteurs privés et publics. Dialogue limité se déroulant de manière ad hoc.	Le gouvernement mène des consultations visant à établir un cadre structuré pour les consultations public/privé, y compris avec des représentants du secteur privé, la société civile et les partenaires sociaux.	Le cadre des consultations public/privé a été établi mais le nombre de sujets débattus ainsi que le degré d'implication des membres de gouvernement de haut niveau reste limité. Les réunions sont essentiellement informatives et sont tenues au cours des dernières phases d'élaboration des politiques	Des consultations efficaces impliquant des acteurs clés, y compris des représentants du secteur privé, la société civile et les partenaires sociaux, se déroulent durant l'étape de planification des politiques et couvrent tous les sujets clés. Présence d'un cadre légal et de mesures pour encourager l'établissement d'associations professionnelles et de représentants du secteur privé.	4 + Des consultations efficaces sont organisées et traitent d'un large éventail de sujets, et sont organisées autour de groupes de travail d'experts. L'Analyse d'impact de la politique économique nationale est mise en œuvre dans le cadre du processus de consultation et le secteur privé est impliqué dans le contrôle et l'examen de l'impact des mesures d'aide aux entreprises.	2
3.3.2 Fréquence de consultation (ancien 7.1.2)	Aucune consultation organisée.	Consultations organisées de manière très aléatoire.	Consultations organisées seulement à l'occasion de l'adoption de réformes ou de lois majeures.	Consultations organisées de manière régulière mais peu fréquemment (2 réunions ou moins par an).	Consultations organisées de manière régulière, systématique et fréquente. Elles sont institutionnalisées à différents niveaux, y compris à un haut niveau de consultation et à un niveau d'experts.	2

Tableau A.3. Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration des politiques en faveur des PME (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
3.3.3 Ouverture et transparence du processus de consultation (ancien 7.1.3)	Le secteur public choisit les participants aux réunions consultatives sans prendre en compte leur représentativité, et définit seul l'ordre du jour.	Le secteur public mène un dialogue privilégié avec un nombre restreint de partenaires du secteur privé (ex. : seulement les entreprises et associations les plus grandes). Aucune exigence officielle de transparence.	L'ordre du jour est distribué longtemps à l'avance. Les organismes les plus représentatifs sont tous invités.	3 + le secteur privé a la possibilité de contribuer à l'ordre du jour et de proposer la tenue d'une séance de consultation.	4 + le compte rendu de la réunion est publié et le gouvernement doit officiellement rendre compte des raisons pour lesquelles il a ou n'a pas pris en compte les recommandations faites durant les réunions.	3
3.4 Réseaux et associations d'entreprises						
3.4.1 Rôle représentatif et règles de gouvernance des organisations représentatives du secteur privé et des associations professionnelles. (ancien 7.2.1)	Groupements informels d'entreprises au niveau local ou sectoriel, avec un niveau d'adhésion limité.	Groupements d'entreprises par industrie/secteur représentant le secteur privé, avec un niveau d'adhésion limité. Absence de réseau national et capacité de défense d'intérêt limitée.	Défense des intérêts structurée et au niveau local et national. Présence d'ONG actives d'associations d'artisans et de chambres professionnelles. Des règles de base et internes de gouvernance sont appliquées.	Des associations d'entreprise structurées, des ONG, et des associations d'artisans opèrent au niveau national (directement ou à travers un réseau), et ont une capacité croissante à impliquer le gouvernement dans un dialogue sur les politiques traitant d'enjeux majeurs. Une majorité d'organisations représentatives et d'associations professionnelles adhèrent à de bonnes pratiques de gouvernance interne.	Réseau d'entreprises fort, indépendant, et localement et nationalement implanté, et représentant les intérêts des entreprises au niveau local et national. Capacité à développer des consultations constructives et régulières sur les politiques, et traitant d'un large éventail de sujets. Les organisations représentatives et associations professionnelles opèrent de manière ouverte et transparente.	2
3.4.2 Offre de services des associations du secteur privé et organisations professionnelles (ancien 7.2.2)	Les associations du secteur privé et les organisations professionnelles ne fournissent pas de services.	Les associations du secteur privé et les organisations professionnelles fournissent une gamme limitée de services d'information de base et seulement sur demande de leurs membres.	Les associations du secteur privé et les organisations professionnelles fournissent à leurs membres une gamme étendue de services de base et publient des bulletins réguliers sur leurs activités et des informations de mise à jour sur la législation et les initiatives gouvernementales.	Les associations du secteur privé et les organisations professionnelles fournissent à leurs membres des services très variés et de bonne qualité, y compris des services sur-mesure. Les services sont payants.	4 + présence d'un réseau étendu à travers le pays, et les revenus tirés des services et des droits d'inscription permettent à l'organisation de s'autofinancer.	1

Tableau A.4. Environnement opérationnel pour la création d'entreprise

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération	
4.1 Enregistrement des entreprises							
4.1.1	Nombre de jours pour obtenir le certificat d'immatriculation de la société <i>(ancien 1.3.1)</i>	Immatriculation prend plus de 15 jours, mais moins de 30 jours.	Immatriculation prend plus de 5 jours, moins de 15 jours.	Immatriculation prend moins de 5 jours, mais plus d'1 jour	Immatriculation en 1 jour.	1	
4.1.2	Nombre d'étapes administratives pour obtenir le certificat d'immatriculation de la société <i>(ancien 1.3.2)</i>	Immatriculation exige plus de 10 étapes administratives.	Immatriculation exige 5-7 étapes administratives.	Immatriculation exige 2-4 étapes administratives.	Immatriculation exige 1 étape administrative.	1	
4.1.3	Coût officiel d'obtention du certificat d'enregistrement de la société <i>(ancien 1.3.3)</i>	Plus de 250 euros.	Moins de 150 euros, plus de 50 euros.	Moins de 50 euros, plus de 10 euros.	Moins de 10 euros.	2	
4.1.4	Numéros d'identification administrative dans le traitement avec l'administration publique <i>(ancien 1.3.4)</i>	5 enregistrements et numéros d'identification quand on traite avec différentes autorités administratives (bureau des statistiques, douanes, bureau de placement, autorité fiscale etc.).	4 numéros d'identification quand on traite avec différentes autorités administratives.	3 numéros d'identification quand on traite avec différentes autorités administratives. La moitié des enregistrements ont fusionné.	2 numéros d'identification quand on traite avec différentes autorités administratives. La plupart des enregistrements ont fusionné.	Numéro d'identification unique quand on traite avec toutes les fonctions types d'administration publique – processus d'enregistrement unique.	1
4.1.5	Nombre de jours pour le(s) numéro(s) d'identification obligatoire de la société <i>(ancien 1.3.5)</i>	Tous les numéros en plus de 30 jours.	Tous les numéros en plus de 15 jours, mais moins de 30 jours.	Tout numéro en plus de 5 jours, moins de 15 jours.	Tous les numéros en moins de 5 jours, mais plus d'1 jour.	Tout numéro en 1 même jour.	1
4.1.6	Nombre de jours pour achever le processus d'immatriculation global, y compris les licences obligatoires pour les activités économiques types (Indice du coût de l'activité économique – BM) <i>(ancien 1.3.6)</i>	Immatriculation en plus de 30 jours.	Immatriculation prend plus de 15 jours, mais moins de 30 jours.	Immatriculation prend plus de 5 jours, moins de 15 jours.	Immatriculation prend moins de 5 jours, mais plus d'1 jour.	Immatriculation en 1 jour.	1

Tableau A.4. Environnement opérationnel pour la création d'entreprise (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
4.1.7	<p>Nombre d'étapes pour achever le processus d'immatriculation global, y compris les licences obligatoires pour les activités économiques types (Indice du coût de l'activité économique – indicateur Banque mondiale) (ancien 1.3.7)</p>	L'immatriculation exige plus de 10 étapes administratives.	L'immatriculation exige 8-9 étapes administratives.	L'immatriculation exige 5-7 étapes administratives.	L'immatriculation exige 2-4 étapes administratives.	Guichet unique 1
4.2 Autres indicateurs sur l'enregistrement, la notification et la conformité						
4.2.1	<p>Le principe « Qui ne dit mot consent » appliqué aux procédures d'enregistrement de la société (ancien 1.3.8)</p>	Le principe « Qui ne dit mot consent » n'est pas appliqué. Evaluation des procédures actuelles et des propositions détaillées sur la mise en place du principe « Qui ne dit mot consent ».	Approbation de la loi sur le principe « Qui ne dit mot consent ».	Preuves solides de la mise en œuvre du principe « Qui ne dit mot consent » dans les domaines / secteurs clés de l'administration.	Totale mise en œuvre et utilisation généralisée de ce principe dans de nombreux domaines / secteurs de l'administration. Des examens réguliers (impliquant le secteur des affaires) afin d'identifier de nouveaux domaines où le principe pourrait être adopté.	2
4.2.2	<p>Coûts liés à l'immatriculation (% du RNB par habitant) – (Indice du coût de l'activité économique – indicateur Banque mondiale) (ancien 1.3.9)</p>	Les coûts sont de plus de 10% du RNB par habitant.	Les coûts sont entre 5% et 10% du RNB par habitant.	Les coûts sont entre 2.5% et 5% du RNB par habitant.	Les coûts sont au-dessous de 2.5% du RNB par habitant.	Les coûts sont minimaux (proche de 0 du RNB par habitant). 2
4.2.3	<p>Besoins en capital minimum pour sociétés à responsabilité limitée (% du RNB par habitant) – (Indice du coût de l'activité économique – indicateur Banque mondiale) (ancien 1.3.10)</p>	Plus de 40% du RNB par habitant.	Entre 20% et 40% du RNB par habitant.	Entre 10% et 20% du RNB par habitant.	Moins de 10% du RNB par habitant.	Aucun besoin en capital minimal. 2

Tableau A.4. Environnement opérationnel pour la création d'entreprise (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
4.2.4 Guichets uniques (centres régionaux d'investissement...) (ancien 1.3.11)	Il n'y a aucun plan pour établir des guichets uniques.	La législation est en voie de rédaction pour établir des guichets uniques et il y a des plans à approuver.	La législation nécessaire pour établir des guichets uniques a été adoptée.	Des guichets uniques sont opérationnels, mais avec une portée géographique limitée dans le pays.	Des guichets uniques sont opérationnels avec une expérience professionnelle avérée et une portée géographique étendue.	3
4.2.5 Différentes configurations actuelles du processus d'enregistrement / notification / conformité, y compris des guichets uniques (non évalué en 2008)	L'enregistrement doit avoir lieu en plusieurs endroits et suite à plusieurs interactions.	L'enregistrement doit avoir lieu dans deux endroits et suite à deux ou plusieurs interactions.	L'enregistrement doit avoir lieu à un endroit et suite à plusieurs interactions.	L'enregistrement doit avoir lieu dans un lieu et suite à deux interactions.	L'enregistrement doit avoir lieu à un endroit et suite à une interaction.	1
4.2.6 Immatriculation en ligne (ancien 1.3.12)	Le gouvernement n'a pris aucune mesure en vue de l'introduction de l'immatriculation en ligne.	Évaluation des procédures administratives existantes et propositions détaillées pour l'introduction de l'immatriculation I en ligne. Dispositions budgétaires et projet pilote.	La loi sur l'immatriculation en ligne, le plan d'action et les dispositions budgétaires sont approuvés. Désignation d'une autorité compétente.	3 + preuves solides du recours à d'immatriculation en ligne ; système disponible seulement dans quelques régions.	4 + exécution complète de l'immatriculation en ligne ; le système est pleinement intégré dans d'autres services d'administration en ligne et disponible dans tout le pays. L'immatriculation en ligne s'applique à toutes les phases du procédé d'immatriculation de la société.	1

Tableau A.5. Services de soutien aux PME et marchés publics

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
5.1 Services de soutien aux PME						
5.1.1 Services de soutien aux entreprises (ancien 8.1.1)	Gamme très limitée de services de base, disponibles principalement à travers des programmes financés par des bailleurs de fonds.	Gamme plus structurée de services, disponibles à la fois au travers de fournisseurs de services privés et de fournisseurs financés par le secteur public.	Réseau de fournisseurs de services financés par le secteur public. Bon réseau de fournisseurs de service privés, offrant des services personnalisés aux entreprises.	Marché offrant des services personnalisés aux entreprises bien développé, avec un bon niveau de compétition interne.	4 + large éventail de services disponibles dans le pays, opérant suivant les meilleures pratiques internationales et des standards professionnels de haut niveau. L'accès à des services de qualité est possible à travers tout le pays.	2
5.1.2 Disponibilité des informations sur les fournisseurs de services de soutien aux entreprises (ancien 8.1.2)	Aucune base de données, de source publique ou privée, des fournisseurs de services aux entreprises n'est disponible pour les entreprises	Une/ides base(s) de données répertoriant des gammes limitées de services aux entreprises sont disponibles pour les entreprises. Information limitée sur les fournisseurs de services.	La/les base(s) de données inclut(-ent) une gamme élargie de services aux entreprises, répandus sur l'ensemble du territoire.	Base(s) de données à jour sur les fournisseurs de services aux entreprises également disponible (s) en ligne.	Niveau 4 + information disponible sur des sites web interactifs et régulièrement mis à jour et contrôlés par les fournisseurs d'information.	1
5.1.3 Accès aux services de soutien aux entreprises (ancien 8.1.3)	Aucun programme financé par le gouvernement ou un bailleur de fonds n'est en place pour apporter un appui technique et financier permettant au moins l'accès à des services de base aux entreprises et à des groupes d'entreprises cibles (entreprises en démarrage, etc.) Les entreprises localisées dans des zones les moins développées, etc.)	Des programmes d'appui technique et financier introduits comme des projets pilotes sont en place pour des groupes d'entreprises cibles (entreprises en démarrage, entreprises localisées dans des zones les moins développées, etc.) Les ressources disponibles et la gamme de services couverts sont limitées.	Des programmes appuyés par le gouvernement sont en place pour cofinancer l'accès aux services d'appui aux entreprises et à des groupes d'entreprises cibles (entreprises en démarrage, entreprises localisées dans des zones les moins développées, etc.). Les ressources disponibles et la gamme de services couverts sont limitées.	Programmes bien structurés et financés, disponibles pour des groupes d'entreprises cibles. Large éventail de services d'appui aux entreprises disponibles à travers le pays.	4 + programmes facilement accessibles et largement utilisés par les entreprises. Impact des programmes régulièrement analysé et évalué.	2
5.1.4 Services de soutien à la création d'entreprise (ancien 8.1.4)	Aucun programme financé par le gouvernement ou un bailleur de fonds n'est en place pendant la phase de création	Programmes d'appui à la création en phase pilote. (tels guichet unique de création, mécanismes de financement, infrastructures d'accueil,...)	Programmes d'appui à la création adoptés par les pouvoirs publics. Ressources disponibles et étendue géographique limitée. Les programmes se concentrent sur la fourniture de services de base en appui à la création.	Programmes d'appui à la création bien structurés et financés, et disponibles à travers le pays. Les services d'appui fournis vont au delà des besoins de base pour la création et sont orientés pour promouvoir l'établissement d'entreprises innovantes.	4 + les programmes sont régulièrement analysés et évalués en partenariat public/privé.	2

Tableau A.5. Services de soutien aux PME et marchés publics (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
5.1.5 Incubateurs (ancien 6.1.4)	Aucun incubateur et aucun plan pour en créer.	Stratégie sur les incubateurs à l'étude. Projets pilotes financés par les pouvoirs publics, les bailleurs de fonds et/ou d'autres organismes.	Stratégie sur les incubateurs approuvée, après de larges consultations avec les parties concernées. La stratégie incorpore des contributions et les leçons tirées des projets pilotes et comprend des propositions détaillées et des crédits budgétaires. Focalisation sur la création d'emplois. Aucune stratégie de sortie	3 + plusieurs incubateurs opérationnels, à l'issue de la phase expérimentale. Fourniture de services de base, certains incubateurs utilisés pour stimuler l'innovation. Mise en œuvre partielle des recommandations de l'OCDE sur les incubateurs d'entreprise. (voir CNRST)	4 + réseau d'incubateurs dans l'ensemble du pays. Focalisation sur l'innovation; fourniture de services de haute qualité; existence de stratégies de sortie. Recommandations de l'OCDE largement mises en œuvre.	2
5.2 Information claire et ciblée pour les entreprises						
5.2.1 Collecte, traitement, analyse de l'information et sa diffusion par les canaux traditionnels (ancien 10.1)	Le secteur public n'a aucune ligne directrice pour collecter, traiter, analyser et diffuser auprès du secteur privé, les informations d'ordre économique, législatif, et réglementaire relatives aux entreprises	Les informations ne sont pas collectées, traitées et analysées de manière systématique, et sont diffusées sporadiquement, et avec des incohérences entre les différents ministères et à travers le pays.	Des systèmes de collecte, traitement, analyse et diffusion des informations d'ordre économique, législatif et réglementaire relatives aux entreprises ont été mis en place et sont opérationnels.	Un système intégré de collecte, traitement, analyse et diffusion des informations d'ordre économique, législatif, et réglementaire relatives aux entreprises a été mis en place. Il est opérationnel, il y a cohérence entre les ministères et administrations et il couvre tout le pays.	4 + des centres fournissent de l'information de manière individualisée et payante.	3
5.2.2 Informations en ligne pour les entreprises (ancien 10.2)	Aucune information sur les domaines clés pour les entreprises (ex : fiscalité, main d'œuvre, règlements standards) n'est disponible en ligne.	Des informations pour les entreprises peuvent être trouvées en ligne, mais sur différents portails.	Phase initiale du développement d'un portail dédié aux entreprises; information disponible en ligne limitée; aucune possibilité d'interaction. Des dispositifs de veille stratégique sont progressivement élaborés.	Portail en place, dédié aux entreprises; l'information, en quantité significative, est disponible en ligne et est régulièrement mise à jour; interaction limitée à la demande d'information. Des dispositifs de veille sont opérationnels.	4 + un portail unique dédié aux PME permet une interaction (demande d'information; candidatures; déclarations d'impôt) entre les entreprises et l'administration. Des informations sur le commerce, l'industrie et les investissements sont disponibles sur le portail. Coordination des dispositifs de veille	2

Tableau A.5. Services de soutien aux PME et marchés publics (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
5.3 Marchés publics						
5.3.1 Allotissement des appels d'offre (non évalué en 2008)	L'allotissement des appels d'offre n'est pas réalisé, ou est réalisé sur une base ad hoc.	Les projets pilotes sur l'allotissement des appels d'offre a été développé mais il n'existe pas d'approche politique cohérente.	La possibilité d'allotissement des contrats est inscrite dans la législation mais sujette à de fortes dérogations qui rendent sa mise en œuvre dans la pratique plutôt faible.	La possibilité d'allotissement des contrats est inscrite dans la législation et est couramment utilisée.	La possibilité d'allotissement des appels d'offres en lots est largement utilisée.	1
5.3.2 Information et diffusion des opportunités de marchés publics (non évalué en 2008)	L'information sur les opportunités de marchés publics est dispersée entre plusieurs sources, ce qui rend la tâche plus difficile aux PME de découvrir les nouvelles opportunités.	L'information sur les opportunités de marchés publics est centralisée uniquement au niveau régional /local.	L'information sur les opportunités de marchés publics est centralisée au niveau national.	L'information sur les opportunités de marchés publics est centralisée au niveau national et est gratuite.	L'information sur les opportunités de marchés publics est centralisée au niveau national et est gratuite. Des services d'assistance et de formation sur les opportunités de marchés publics sont offerts aux PME.	1
5.3.3 Accès aux marchés publics en ligne (non évalué en 2008)	La fourniture d'informations basiques sur les appels d'offres en format électronique (avis de contrats électroniques, liste des entrepreneurs, des informations sur les activités de passation des marchés, des règles et des processus...)	Informations spécifiques pour appels d'offres sous format électronique (documents de soumission des formulaires électroniques, des formulaires téléchargeables et des outils électroniques pour la soumission de papiers, mais aussi des bases de données plus sophistiquées consultables sur les marchés publics, des systèmes de messagerie d'alertes, flux RSS...) – communication externe.	Formulaires électroniques, plus ou moins sans paperasse dans le processus d'appel d'offres (soumission électronique, questions-réponses électroniques, e-attribution...) – communication externe.	Entièrement électronique, sans aucune procédure papier formelle exigée (communication électronique à travers le processus d'achat, la facturation électronique, etc) – communication interne et externe, les systèmes connectés au back-office et éventuellement à des processus inter institutions.	Communication proactive et automatisée, les bases de données réutilisables (bases de données de liaison, attestation en ligne, contrats de gestion entièrement électroniques...) – communication interne et externe, des systèmes intégrés de back-office, les processus inter-agences, des réseaux de coopération.	1
5.3.4 S'assurer que les délais de paiements sont respectés (non évalué en 2008)	Les retards de paiement ne sont pas régulés.	Il y a des efforts pour lutter contre les retards de paiement, mais il n'y a pas d'approche politique cohérente.	Il existe une loi sur les retards de paiement.	Il existe une loi sur les retards de paiement qui impose des délais strictes pour les paiements et des pénalités dans le cas de non-respect de ces délais.	Il y a une loi sur les retards de paiement, qui impose des délais strictes pour les paiements et des pénalités dans le cas de non-respect de ces délais. La loi est rigoureusement appliquée.	1

Tableau A.5. Services de soutien aux PME et marchés publics (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
5.3.5 Ouverture aux entreprises étrangères, y compris les PME et les grandes entreprises (non évalué en 2008)	Les marchés publics ne sont pas ouverts aux entreprises étrangères sur une base de concurrence ouverte.	Les marchés publics sont ouverts aux entreprises étrangères sur les bases d'une concurrence ouverte. Les conditions sont fixées au cas par cas.	Les marchés publics sont ouverts aux entreprises étrangères sur les bases d'une concurrence ouverte. Les conditions sont fixées par un nombre limité d'accords bilatéraux.	L'économie a ouvert une petite partie de ses marchés publics, par exemple sur la base d'accords multilatéraux et de plusieurs accords bilatéraux.	L'économie gère un système transparent et compétitif et a ouvert une grande partie de ses marchés publics, par exemple sur la base d'accords multilatéraux et de plusieurs accords bilatéraux.	1
5.3.6 Définir des niveaux de qualification et des conditions financières proportionnés (non évalué en 2008)	Il n'y a pas de dispositions pour assurer des niveaux de qualification et des conditions financières proportionnés.	Les dispositions pour assurer des niveaux de qualification et des conditions financières proportionnés, sont définies uniquement dans des guides d'utilisation.	Il existe des dispositions générales qui exigent les acheteurs à définir des niveaux de qualification et des conditions financières proportionnés.	Il existe des dispositions spécifiques qui garantissent que les PME ne souffrent pas de conditions excessives pour les niveaux de qualification et les conditions financières (tels que des conditions de chiffre d'affaires, niveaux de garantie et des dépôts, qualification du personnel, autorisation de groupement d'opérateurs économiques...) et il y a preuve de mise en œuvre.	Il existe des dispositions spécifiques qui garantissent que les PME ne souffrent pas de conditions excessives pour les niveaux de qualification et les conditions financières (tels que des conditions de chiffre d'affaires, niveaux de garantie et des dépôts, qualification du personnel, autorisation de groupement d'opérateurs économiques...) et il y a preuve de mise en œuvre.	1

Tableau A.6. Accès des PME aux financements

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
6.1 Sources externes de financement pour les PME						
6.1.1 Systèmes/services de garantie de crédit (ancien 4.1.6)	Aucun système/services de garantie de crédit en place.	Système/services de garantie de crédit à l'étude.	Systèmes/services de garantie de crédit en place. Uniquement financés par l'Etat et contrôlés par le secteur public. Coopération avec le secteur privé à un stade initial.	Systèmes/services de garantie de crédit opérant sous contrôle indépendant (indépendant de la source de financement). Le secteur bancaire s'est engagé à accepter les garanties des systèmes/services fonctionnant dans le cadre de contrat avec le secteur privé mais financé par l'Etat.	Systèmes/services de garantie de crédit opérant sous contrôle indépendant et selon des règles de gouvernance claires. Collaboration étroite avec le secteur bancaire. Large éventail de garanties disponibles.	2
6.1.2 Réseaux de business angels (non évalué en 2008)	Aucune association de business angels (fonds d'amorçage) dans l'économie ; peu ou pas d'activité informelle de business angels.	Sensibilisation à la politique ; programmes pour encourager et favoriser les réseaux de business angels en phase d'élaboration.	Présence de projets pilotes visant à encourager et favoriser les réseaux de business angels en œuvre. Le ministère de l'Economie / des Finances a pris des mesures visant à promouvoir ou à collaborer avec les réseaux de business angels.	Niveau 3 + les instruments pilotes de politique, y compris des incitations fiscales pour les personnes engagées dans les fonds d'amorçage, les subventions OPEX, et la promotion (par exemple, concours de business plan, y compris des récompenses).	Niveau 4 + support avancé pour les réseaux de business angels, y compris l'utilisation d'incitations fiscales pour les gains en capital pour identifier les individus dotés de fonds propres nets élevés ; haut niveau de promotion. Les programmes sont en place pour renforcer la coopération entre les business angels et d'autres investisseurs. L'utilisation potentielle de fonds publics pour élargir les fonds d'amorçage des réseaux de business angels.	1
6.1.3 Services de la micro-finance (ancien 4.1.9)	Pas de service de type micro-crédit (ni petites lignes de crédits ni secteur de micro finance) dans le pays.	Des services de type micro-crédit (soit petites lignes de crédit ou micro finance) existent à un niveau pilote et ont un impact limité.	Secteur de la Micro finance en place et opérationnel dans tout le pays. Les services sont principalement financés par l'Etat ou des bailleurs de fonds. Eventail limité de produits de micro-finance proposés.	Services relevant du secteur de la micro-finance s'autofinancent. Services spéciaux pour des groupes cibles tels que les jeunes et les femmes entrepreneurs. Cadre légal et institutionnel pour l'industrie de la micro finance en attente.	4 + Large éventail de produits de micro-finance. Cadre légal et institutionnel approprié pour les institutions de micro-finance en place.	2

Tableau A.6. Accès des PME aux financements (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
6.1.4 Industrie de leasing/ crédit-bail (ancien 4.1.10)	Aucune activité de leasing, aucun plan pour avoir une loi sur le leasing.	Loi sur le leasing en cours de préparation	Loi sur le leasing approuvée et responsabilités institutionnelles clairement assignées.	Mise en œuvre de la loi sur le leasing. Régulateur actif dans le contrôle du marché. Le leasing sont mis en application.	Loi sur le leasing entièrement mise en œuvre. Le règlement et la surveillance du secteur du leasing sont mis en application.	2
6.1.5 Disponibilité de Capital-risque (Par exemple, capitaux-risque, fonds privés de capitaux (ancien 4.1.7)	Aucune législation sur les capitaux à risque/ Fonds d'actions privés à l'étude.	Législation sur les capitaux à risque/ Fonds d'actions privés /fonds d'investissement à l'étude.	Législation sur les Capitaux à risque/ Fonds d'actions privés /fonds d'investissement en place.	Niveau 3 + plusieurs Capitaux à risque/ Fonds d'actions privés investissant y compris des fonds d'investissement spécialisés pour PME avec pour seule option de sortie possible les ventes directes.	Niveau 4 + Eventail d'options de sorties comprenant une bourse opérationnelle. Législation conforme aux normes internationales	2
6.1.6 Accès aux marchés des capitaux (ancien 4.1.8)	Pas de cadre légal, ni cadre institutionnel pour les marchés des capitaux.	Bourse existante, avec faible capitalisation. Cadre légal non conforme aux normes internationales.	Le cadre légal régissant la Bourse et la législation est en place (conforme aux normes internationales) mais accès limité aux sociétés à forte capitalisation.	Niveau 3 + Preuve tangible de la mise en application de la législation par une commission/autorité compétente des valeurs et des changes. Possibilité de cotation sur le marché principal ou sur un marché réservé aux sociétés à faible capitalisation.	Niveau 4 + La législation sur les titres est entièrement appliquée, y compris les clauses de transparence de l'information. Un marché de capitaux pour les sociétés à plus petite capitalisation est actif et fonctionne bien.	2
6.2 Cadre juridique et réglementaire						
6.2.1 Cadastre (ancien 4.1.9)	Aucun système de cadastre opérationnel n'est en place.	Une législation établissant un système de cadastre opérationnel est en phase de préparation.	Un système d'enregistrement du foncier est en place mais pas encore totalement opérationnel. L'information n'est pas facilement accessible ou complètement fiable.	Les titres de propriété sur les actifs fonciers sont entièrement documentés. L'accès à l'enregistrement et à l'information est simple et peu coûteux.	Niveau 4 + système d'enregistrement des actifs fonciers fonctionnant totalement, et permettant aux entreprises de les utiliser comme garanties de financements bancaires. Les informations sont accessibles en ligne.	2
6.2.2 Services d'information sur le crédit (ancien 4.1.5)	Aucune information sur le crédit n'est disponible dans le pays.	Services d'information sur le crédit en place, mais accès limité aux institutions financières.	Services d'information sur le crédit accessibles aux institutions financières et au public. Les informations positives et négatives sont disponibles.	Niveau 3 + l'information sur les crédits de plus de € 20.000 aux personnes morales et physiques est collectée et rendue accessible aux institutions financières et au public sur demande. L'information est complète et mise à jour régulièrement.	Niveau 4 + des informations de plus de deux ans sont disponibles et la loi garantit le droit des emprunteurs d'accéder à leurs données.	2

Tableau A.6. Accès des PME aux financements (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
6.2.3 Systèmes d'enregistrement des actifs corporels (ancien 4.1.4)	Aucun système d'enregistrement des actifs mobiliers n'existe.	Législation visant à établir un système d'enregistrement en phase de préparation.	Système d'enregistrement des actifs mobiliers en place, mais pas encore totalement opérationnel. Les informations ne sont pas facilement accessibles ou complètement fiables.	La propriété déclarée des actifs enregistrés est bien documentée mais le registre n'est pas totalement opérationnel. L'accès à l'enregistrement et à l'information facile et peu coûteux. Système d'enregistrement en accord avec les normes internationales.	Niveau 4 + système d'enregistrement des actifs mobiliers totalement opérationnel, permettant aux entreprises d'utiliser des actifs mobiliers comme garanties dans leurs efforts pour accéder au financement bancaire. Les informations sont disponibles en ligne.	2
6.2.4 Besoins en garantie et en provisionnement (ancien 4.1.1)	Besoins de garantie très élevés supérieurs 200%. Définition restrictive de garantie et/ou conditions strictes pour prêts sans garantie.	Besoins de garantie atteignant 150-200% du montant du prêt. Définition restrictive de garantie et/ou conditions strictes pour prêts sans garantie.	Définition souple de garantie et/ou conditions souples pour les prêts inférieurs à €20.000.	Définition souple de garantie et/ou conditions souples pour les prêts inférieurs à €20.000. Un système d'enregistrement central de garanties est en place.	Définition souple de garantie et/ou conditions souples pour les prêts inférieurs à €20.000 et enregistrement central de garanties couvrant la plupart des crédits bancaires.	3
6.2.5 Droits des créanciers (non évalué en 2008)	Aucune loi sur les transactions sécurisées.	Un cadre juridique relatif aux transactions sécurisées assure deux des quatre droits énumérés ci-dessous : 1) Les créanciers garantis sont en mesure de saisir leur garantie après la réorganisation, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de "suspension automatique" 2) la législation prévoit des restrictions : le consentement du créancier doit être contrôlé quand un emprunteur demande une réorganisation 3) les créanciers garantis sont les premiers payés suite à la liquidation d'une entreprise en faillite 4) l'administration n'est pas responsable de la gestion des biens tant que la décision de réorganisation n'est pas prise.	Un cadre juridique relatif aux transactions sécurisées assure trois des quatre droits énumérés ci-dessous : 1) Les créanciers garantis sont en mesure de saisir leur garantie après la réorganisation, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de "suspension automatique" 2) la législation prévoit des restrictions : le consentement du créancier doit être contrôlé quand un emprunteur demande une réorganisation 3) les créanciers garantis sont les premiers payés suite à la liquidation d'une entreprise en faillite 4) l'administration n'est pas responsable de la gestion des biens tant que la décision de réorganisation n'est pas prise.	Un cadre juridique relatif aux transactions sécurisées assure les quatre droits énumérés ci-dessous : 1) Les créanciers garantis sont en mesure de saisir leur garantie après la réorganisation, ce st-à-dire qu'il n'y a pas de "suspension automatique" 2) la législation prévoit des restrictions : le consentement du créancier doit être contrôlé quand un emprunteur demande une réorganisation 3) les créanciers garantis sont les premiers payés suite à la liquidation d'une entreprise en faillite 4) l'administration n'est pas responsable de la gestion des biens tant que la décision de réorganisation n'est pas prise.	Niveau 4 + l'application des contrats de garantie est efficace.	3

Tableau A.6. Accès des PME aux financements (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
6.3 Education financière						
6.3.1 Education financière (non évalué en 2008)	<p>Les niveaux d'éducation financière sont extrêmement faibles en général. Il n'existe pas de stratégie nationale et une méthodologie pour évaluer les niveaux actuels d'éducation financière et promouvoir les programmes d'éducation financière.</p>	<p>Les niveaux d'éducation financière sont extrêmement faibles dans certains segments de la population. Une stratégie nationale et une méthodologie pour évaluer les niveaux actuels d'éducation financière et promouvoir les programmes d'éducation financières sont considérés.</p>	<p>Les niveaux d'éducation financière sont faibles et le manque de compréhension des produits d'investissement et d'épargne mène à leur sous-exploitation. Une stratégie nationale et une méthodologie pour évaluer les niveaux actuels d'éducation financière et promouvoir les programmes d'éducation financière existent.</p>	<p>Les niveaux d'éducation financière sont faibles pour certains produits complexes. Des programmes gouvernementaux pour remédier à ces écarts existent. Les consommateurs ont accès à une large gamme d'instruments de crédit et d'épargne offerts par plusieurs entités, banques et sociétés de courtiers en ligne et groupes communautaires. Des informations et formations sont accessibles aux consommateurs sur le fonctionnement des marchés et sur les rôles des acteurs du marché.</p>	<p>Les consommateurs connaissent une large gamme de produits financiers (investissement, épargne, etc.) Le gouvernement soutient cet effort en encourageant les campagnes nationales de sensibilisation de la population à la nécessité d'améliorer leur compréhension des risques financiers et des moyens de protection contre les risques financiers. Il existe des sites internet spécifiques fournissant des informations financières pertinentes et faciles à utiliser. Les médias sont largement utilisés pour assurer une plus large couverture et exposition d'informations pertinentes et pour la diffusion de messages d'éducation.</p>	1

Tableau A.7. Aide aux PME afin qu'elles puissent bénéficier des réseaux et partenariats euro-méditerranéens

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
7.1.1 Clusters et partenariats inter-entreprises euro-méditerranéens (ancien 9.1)	Le gouvernement n'a pas de stratégie pour promouvoir les clusters d'entreprises Euromed.	Propositions visant à développer les clusters et réseaux Euromed d'entreprises. Consultations avec les milieux des affaires. Projet pilote dans un secteur clé.	Elaboration et approbation d'un plan d'action Euromed et désignation d'une autorité compétente.	Clusters et réseaux Euromed d'entreprises concentrés dans les secteurs traditionnels tournés vers l'exportation.	Large éventail de clusters et réseaux Euromed d'entreprises couvrant un large éventail de secteurs, y compris ceux tournés vers le marché intérieur, et exploitant pleinement le travail en réseau virtuel.	2
7.1.2 Réseaux Euromed de services de soutien aux entreprises (ancien 9.2)	Réseaux de prestataires de services de soutien aux entreprises établis au niveau national, régional ou local sans connexion Euromed.	Des réseaux euromed de prestataires de services de soutien aux entreprises existent formellement. Les rares qui sont opérationnels opèrent sur une base ad hoc, dans un petit nombre de secteurs, et couvrent une petite gamme des services	Les réseaux euromed de prestataires de services de soutien aux entreprises fonctionnent avec le soutien de bailleurs de fonds ou du gouvernement, pour une période limitée, dans un petit nombre de secteurs, et couvrent une petite gamme des services	Les réseaux euromed de prestataires de services de soutien aux entreprises fonctionnent d'une manière durable, sur une base d'auto-financement	Les réseaux euromed de prestataires de services de soutien aux entreprises fonctionnent d'une manière durable, sur une base d'auto-financement	2
7.1.3 Programmes de liens entre les entreprises Euromed (ancien 9.3)	Aucun dispositif financé par le gouvernement ou un bailleur de fonds n'est en place pour mettre en relation les entreprises Euromed avec de plus grandes entreprises.	Programmes de mise en relation Euromed introduits comme projets pilotes pour un nombre limité d'entreprises.	Des programmes Euromed formalisés de mise en relation sont en place. Les ressources disponibles sont limitées le nombre restreint de secteurs couverts.	Programmes Euromed de mise en relation bien structurés et budgétisés disponibles pour un large éventail de secteurs. Outils innovateurs tels que le factoring et le factoring inverse appliqués.	Niveau 4+ dispositifs facilement accessibles. Impact des programmes Euromed régulièrement contrôlé et évalué.	2

Tableau A.8. Compétences au sein des entreprises et innovation

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
8.1 Compétences au sein des entreprises						
8.1.1 Analyse des besoins en formation (non évalué en 2008)	Il n'existe aucun système d'analyse des besoins en formation pour les petites entreprises, ou alors celui-ci n'est basée que sur des enquêtes « ad hoc ». Il n'y a pas de collecte régulière et systématique des données sur les besoins ou la réalisation de formation pour la communauté des petites entreprises.	Le gouvernement, les partenaires sociaux et la communauté des entreprises ont instauré un dialogue en vue d'établir un cadre d'analyse systématique des besoins en formation pour la communauté des petites entreprises.	Un cadre national d'analyse des besoins en formation a été convenu entre le gouvernement, les partenaires sociaux et la communauté des entreprises, en prenant en considération en particulier les secteurs économique en croissance.	L'analyse des besoins en formation telle que définie dans la stratégie nationale des petites entreprises a été mise en place dans au moins 20 % des petites entreprises appartenant à des secteurs en croissance et est rendue publique sur des sites web reconnus et accessible aux entreprises, aux opérateurs de formation et aux décideurs politiques. *	L'analyse des besoins en formation annuelle est entreprise au moins pour 40 % des petites entreprises des secteurs en croissance et est rendue publique sur un site web reconnu et accessible aux entreprises, aux opérateurs de formation et aux décideurs politiques. *	3
8.1.2 Disponibilité des formations (ancien 3.1)	Il n'existe pas d'offre de formation structurée pour les entreprises, seules des initiatives et actions pilotes de formation sont disponibles	Il existe une offre de formation structurée pour les entreprises, mais limitée à certaines villes et régions.	Un fond de développement appuie les prestataires de formation à développer les services de formation y compris ceux en ligne. Une base de données des prestataires et programmes de formation est accessible sur un site Web attiré spécifiques.	Un bon réseau de prestataires de formation est en place sur l'ensemble du territoire national et communique des informations à travers la base de données en ligne. La preuve de développement de services de formation en ligne au profit des entreprises existe.	Un réseau de prestataires de formation accrédités/qualifiés selon des référentiels de qualité est développé sur l'ensemble du territoire national. Les données sur l'offre de formation aux entreprises sont régulièrement mises à jour et évaluées en tant que partie intégrante de la politique nationale de développement des entreprises.	2

Tableau A.8. Compétences au sein des entreprises et innovation (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
8.1.3 Formation aux start-ups (ancien 3.2)	Aucune formation n'est prévue pour les entreprises en démarrage.	Une offre de formation et de coaching à la création d'entreprise est disponible en matière de gestion, de finances et de marketing de base ; elle est financée par des fonds publics et privés. 20 % des nouvelles entreprises enregistrées (dont au moins 5 % impliquant des femmes) ont bénéficié d'une formation et/ou d'un coaching au cours de la période couverte par le rapport.	40 % des nouvelles entreprises enregistrées (dont au moins 10 % impliquant des femmes) ont bénéficié d'une formation et/ou d'un coaching au cours de la période couverte par le rapport. Des services d'accompagnement sont mis à la disposition des entreprises en démarrage pour une durée de 6 mois	60 % des nouvelles entreprises enregistrées (dont au moins 15 % impliquant des femmes) ont bénéficié d'une formation et/ou d'un coaching au cours de la période couverte par le rapport. Des services d'accompagnement sont mis à disposition des entreprises en démarrage pour une durée de 12 mois	80 % des nouvelles entreprises enregistrées (dont au moins 20 % impliquant des femmes) ont bénéficié d'une formation et/ou d'un coaching au cours de la période couverte par le rapport. Des services d'accompagnement sont mis à disposition des entreprises en démarrage pour une durée de 24 mois	2
8.1.4 Formation aux entreprises^a (ancien 3.3)	Moins de 5 % des entreprises ont mis en œuvre un projet de formation continue au cours de la période donnée.	Entre 5 et 10 % des entreprises ont mis en œuvre un projet de formation continue au cours de la période donnée.	Entre 11 et 30 % des entreprises ont mis en œuvre un projet de formation continue au cours de la période donnée.	De 31 à 50 % des entreprises ont mis en œuvre un projet de formation continue au cours de la période donnée.	Plus de 50 % des entreprises ont mis en œuvre un projet de formation continue au cours de la période donnée.	2
8.1.5 Croissance des entreprises (ancien 3.4)	Il n'existe pas d'approche systématique du développement des ressources humaines (connaissances et compétences) des petites entreprises dans une perspective de croissance.	Le développement des ressources humaines en faveur de la croissance des entreprises constitue une priorité conjointe des entreprises, et des pouvoirs publics, il est enregistré dans un plan national ou sectoriel de développement	Des fonds de développement des entreprises sont disponibles ^b pour favoriser l'accès aux services d'information, de conseil et/ou de Développement de Ressources Humaines – DRH. Les fonds sont dotés de critères précis permettant aux entreprises de demander le financement ou d'autres mécanismes d'appui pour la formation, dans une perspective de croissance des entreprises.	20 % des entreprises en croissance ont bénéficié d'actions d'information, de conseil et/ou de DRH, financées par les fonds disponibles (2)	Plus de 50 % des entreprises en croissance ont bénéficié d'actions d'information, de conseil et/ou de DRH, financées par les fonds disponibles (2)	2

Tableau A.8. Compétences au sein des entreprises et innovation (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
8.1.6 Accès aux marchés internationaux (ancien 3.5)	Il existe des formations pilotes liées à certains aspects des normes et du marketing internationaux, dans certaines régions et certains secteurs.	Des formations sur les normes et le marketing internationaux sont disponibles mais limitées à certains secteurs économiques clés ^c .	Des formations sur les normes et marchés internationaux sont proposées par des prestataires publics et privés pour l'ensemble des secteurs économiques clés ^c .	Des formations en ligne, sur les normes et marchés internationaux, sont disponibles pour l'ensemble des secteurs économiques clés ^c . Ces formations comprennent le e-commerce.	Il existe un organisme de veille des secteurs économiques clés ^c , qui alimente en permanence les prestataires de formation en vue d'actualiser et adapter leurs programmes de formation sur les normes et marchés internationaux.	3
8.1.7 Assurance qualité (non évalué en 2008)	Aucun cadre national pour l'assurance qualité de la formation n'est proposé à la communauté des petites entreprises. Plusieurs cas d'accréditation de programmes de formation et des opérateurs de formation sont réalisés par des organismes internationaux.	Une série de structures et d'outils* ad hoc sont utilisés afin de déterminer la qualité de la formation offerte à la communauté des petites entreprises.	Dialogue en cours entre les opérateurs de formation, les employeurs et le gouvernement au sujet de la qualité, des normes et de l'accréditation de l'offre de formation pour les entreprises.	Un accord est convenu concernant un système national d'assurance qualité pour la formation destinée aux entreprises. Des opérateurs et programmes de formation accrédités sont publiés sur les sites web et les panneaux d'information des agences de soutien aux petites entreprises, des agences d'emploi publics et privés et des centres de formation.	Le système national d'assurance qualité pour la formation en entreprise est opérationnel. Un système de suivi et d'évaluation est mis en place et nourrit le système national d'assurance qualité.	2

Tableau A.8. Compétences au sein des entreprises et innovation (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
8.1.8 Compétences pour le développement durable des entreprises (CDDE) (non évalué en 2008)	Les compétences pour le développement durable des entreprises sont proposées dans le cadre d'initiatives ad hoc et de projets non systémiques.	Des exemples d'échange de bonnes pratiques entre les opérateurs de formation offrant les compétences pour le développement durable des entreprises. Dialogue politique entre le gouvernement, les représentants des entreprises et la société civile sur les questions et les options pour le développement systémique des compétences pour le développement durable des entreprises.	Un cadre politique national sur les CDDE est agréé. Le cadre politique national est accompagné d'un plan d'action assorti de délais qui : a) définit les mesures à mettre en œuvre, b) les engagements de financement et c) les modalités de suivi et d'évaluation. Un réseau national d'opérateurs de formation en CDDE conseille le gouvernement des développements en matière de CDDE	Le plan d'action relative aux compétences pour le développement durable des entreprises est en cours de mise en application. Au moins 50 % des actions sont déjà financées et mises en œuvre. Un site web est accessible avec une section dédiée pour les bonnes pratiques. Dans les 12 mois qui précèdent l'évaluation, des bonnes pratiques en compétences pour le développement durable des entreprises sont affichées	Toutes les mesures relatives au plan d'action sur les CDDE sont financées et en cours de mise en œuvre (ou finalisées) Un rapport d'évaluation à mis parcouru ou final sur les activités du plan d'action est disponible sur un site web du gouvernement Un plan d'action de suivi (en projet ou approuvé) est basé sur l'expérience des plans d'action précédents Des preuves que les opérateurs de formation en CDDE échantillonent des bonnes pratiques avec des prestataires de formation d'autres pays dans au moins deux secteurs principaux du plan de développement économique national.	3
8.2 Cadre des politiques de soutien à l'innovation des PME						
8.2.1 Délégation des compétences et des tâches (non évalué en 2008)	Les mesures concernant la politique d'innovation sont prises en compte par les ministères concernés sur une base ad hoc.	Le gouvernement a effectué un examen et un plan pour la délégation des compétences et des tâches concernant la politique d'innovation. Ce plan identifié l'éventuel chevauchement des tâches, les incohérences de politiques, ainsi que les synergies possibles entre les programmes et les institutions.	La structure d'organisation a été approuvée par le gouvernement. Un plan clair identifiant les responsabilités de chaque institution en matière de politique d'innovation a été établi. Des mesures proactives sont mises en place pour limiter les chevauchements et éviter les incohérences majeures de politiques (De nouveaux programmes et systèmes devront être réexaminés par les ministères et institutions concernés).	Un organisme de coordination est en place (Comité de pilotage ou comité interministériel) et est présidé par une autorité politique supérieure, et soutenu par un secrétariat bien structuré qui assure l'échange de politiques, la coordination et la consultation avec les parties prenantes et la société civile à travers des mécanismes approuvés en avance.	Il existe un système solide de coopération de programmes sur la politique d'innovation entre les institutions qui ont pour but d'intégrer les activités technologiques et non-technologiques, de couvrir le spectre complet de problématiques liées à la politique d'innovation (y compris le développement, l'application, l'absorption et la diffusion). Une consultation élargie avec les parties prenantes.	2

Tableau A.8. Compétences au sein des entreprises et innovation (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
8.2.2 L'approche stratégique de la politique d'innovation pour les PME. (ancien 6.1.1)	La politique d'innovation n'est traitée dans aucun des documents stratégiques couvrant la politique d'entreprise, la politique industrielle, les politiques de développement du capital humain et les politiques d'éducation et de recherche.	Des éléments de la stratégie d'innovation sont présents dans les quelques documents mentionnés précédemment, mais il n'existe pas d'approche cohérente ni d'indications sur la mise en place des actions.	La politique d'innovation a été développée et bien intégrée dans un nombre de documents stratégiques. Les informations sur la mise en place, les plans, le budget et le calendrier sont présentes dans chacun des documents. Les approches stratégiques ne sont pas coordonnées.	Niveau 3 + les approches stratégiques sont coordonnées. Le programme d'innovation/stratégie est en cours de mise en place et correctement financé. Les acteurs majeurs du plan sont actifs. Des projets de partenariats publics-privés sont en cours de développement y compris des universités et centres de recherche.	L'approche stratégique de l'innovation est largement mise en place, y compris des programmes couvrant un large spectre d'activités technologiques et non-technologiques. Mécanismes en place pour évaluer l'impact du programme sur la croissance des entreprises et les externalités directes et indirectes. Programme largement basé sur les projets de partenariats publics-privés comprenant également des universités et centres de recherche.	3
8.2.3 Provision de budget pour l'innovation des PME (non évalué en 2008)	Il n'existe pas d'allocation spécifique de financement à la promotion de l'innovation d'entreprises. Pas de cibles précises.	Il n'existe pas d'allocation spécifique de financement à la promotion d'innovation d'entreprises, mais il existe des financements ayant un impact indirect sur l'innovation avec des budgets précis. Ces financements sont alloués à d'autres mesures de politiques. Il existe une base de définitions des cibles.	Il existe des actions spécifiques de ciblage de dépenses pour l'innovation dans la structure du budget. Des financements ont été alloués pour l'innovation (secteur public). Quelques financements d'innovation proviennent du secteur privé. Les cibles sont définies et spécifiées dans les documents de politiques. La distinction entre la contribution, aux financements d'innovation, du secteur privé et celle du secteur public a été définie.	Niveau 3 + cibles définies pour atteindre des objectifs spécifiques. Toutes les cibles sont définies selon les principes « SMART » (spécifique, mesurable, réalisable, pertinent et délimité dans les temps). Une part accrue de R&D fournie par le secteur privé.	Les objectifs « SMART » sont totalement mis en place, contrôlés et évalués pour mesurer l'impact. Le secteur privé représente une part importante des dépenses totales en innovation.	2

Tableau A.8. Compétences au sein des entreprises et innovation (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
8.2.4 Mise en place de centres d'innovation et de technologie (ancien 6.1.2)	Pas de réseaux, centres ou régimes de promotion de coopération pour l'innovation en place. Uniquement des initiatives simples et ad hoc.	Des projets pilotes ont été établis pour mettre en place des réseaux d'innovation, centres et régimes de promotion de la coopération pour l'innovation.	Existence d'actions spécifiques pour la promotion de la coopération pour l'innovation entre les entreprises, les universités et les centres de recherches financés. Cette promotion est financée par le secteur public. Un cadre réglementaire pour les projets de partenariats publics-privés est en place.	Mise en place de régimes de promotion d'innovation. Des centres d'innovation et de technologie opérationnels. Des partenariats publics-privés pour la R&D, l'innovation et le développement aux niveaux national, régional et local.	Un réseau de centres d'innovation et de technologie de haut niveau présent dans l'économie. Une relation solide entre les institutions de recherche et le secteur privé aux niveaux domestique et international.	1
8.2.5 Informations sur les services de soutien à l'innovation (non évalué en 2008)	Il n'existe pas de base de données fournie par le secteur privé ou public sur les fournisseurs de services d'innovation, accessible aux entreprises.	Base(s) de données accessibles uniquement pour une liste de services limitée. Informations limitées sur les fournisseurs de services de soutien à l'innovation. Peu ou pas d'informations sur les critères de sélection des entreprises pour participer aux programmes de soutien aux innovations non-technologiques.	Existence de base(s) de données comprenant une large gamme de services accessibles dans l'ensemble du pays. Informations limitées sur les fournisseurs de services de soutien à l'innovation. Quelques informations sur les critères de sélection des entreprises pour participer aux programmes de soutien à l'innovation.	Existence de base(s) de données mise(s) en ligne et à jour, sur les fournisseurs de services de soutien à l'innovation. Informations sur les critères de sélection des entreprises pour participer aux programmes de soutien à l'innovation.	Niveau 4 + informations disponibles sur les sites internet interactifs et régulièrement mises à jour et vérifiées par le fournisseur d'informations. Informations sur les critères de sélection des entreprises pour participer à tout genre de programmes de soutien à l'innovation.	2
8.2.6 Services de soutien financier (ancien 6.1.3)	Aucun régime de soutien aux entreprises innovantes afin de déterminer les options de financement disponibles aux projets innovants.	Des régimes de soutien financier en cours d'étude et un projet pilote en cours de lancement, financé par le gouvernement, les bailleurs de fonds et / ou d'autres organisations.	Des régimes de soutien financier sont financés par le gouvernement, les bailleurs de fonds et / ou d'autres organisations. Des services personnalisés sont fournis pour relier les entreprises innovantes aux sources de financement.	Des régimes de soutien financier sont en cours de mise en œuvre et financés adéquatement. Un système indépendant d'évaluation du projet a été mis en place. Coopération avec diverses institutions financières afin de relier les entreprises innovantes aux sources de financement.	Une chaîne complète de systèmes de financement est disponible pour les projets innovants : subventions, fonds d'amorçage pour de grands fonds de capital-risque et prêts. Les porteurs de projets sont bien informés et conscients de la disponibilité des fonds par le biais des programmes de soutien financier. Un nombre important de projets sont financés chaque année.	1

Tableau A.8. Compétences au sein des entreprises et innovation (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
8.2.7 Les outils pour soutenir la coopération entre les PME des instituts de recherche / universités (non évalué en 2008)	Pas d'outils (systèmes de « coupons/bons », programmes de recherche communs, systèmes de transfert de personnel, accès des entreprises privées aux laboratoires de recherche, entreprises dérivées d'autres entreprises, programmes d'incitation pour les universités et les centres de recherche et chercheurs individuels, pour coopérer avec le secteur privé) pour relier des universités, les laboratoires et des autres centres de recherche aux entreprises innovantes.	Présence de projets pilotes pour mettre en place des outils d'outils (systèmes de « coupons/bons », programmes de recherche communs, systèmes de transfert de personnel, accès des entreprises privées aux laboratoires de recherche, entreprises dérivées d'autres entreprises, programmes d'incitation pour les universités et les centres de recherche et chercheurs individuels, pour coopérer avec le secteur privé) pour relier les universités, les laboratoires et les autres centres de recherche aux entreprises innovantes.	Certains des outils mentionnés précédemment sont utilisés pour relier les universités, les laboratoires et d'autres centres de recherche aux entreprises innovantes. Les universités opèrent sous une autonomie suffisante pour conclure un accord avec d'autres organisations (publiques ou privées) dans le développement de projets de recherche avec des applications commerciales potentielles.	Niveau 3 + une gamme de différents outils en place. Preuve de coopération étroite entre des universités et le secteur privé.	Niveau 4 + des solides relations avec les institutions de recherche et le secteur privé aux niveaux national et international. Outils de suivi et d'évaluation mis en place.	1
8.2.8 Subventions publiques à la recherche et au développement (R&D) (non évalué en 2008)	Pas de fonds publics de soutien aux activités de R&D à orientation commerciale.	Présence de fonds publics pilotes de soutien aux activités de R&D à orientation commerciale et allocation limitée.	Fonds publics opérationnels de soutien aux activités de R&D à orientation commerciale. Il existe un système d'évaluation adéquate des projets admissibles. Les fonds sont gérés par une équipe professionnelle.	Niveau 3 + un bon bilan d'allocation efficace des fonds.	Niveau 4 + les fonds sont suivis et évalués de façon indépendante. Les leçons tirées sont pris en considération.	1
8.2.9 Incubateurs (dédiés aux start-ups innovantes et technologiques) (non évalué en 2008)	Présence d'incubateurs, mais non-spécifiques aux projets technologiques	Présence d'incubateurs technologiques pilotes, financés par l'Etat et par les bailleurs de fonds et / ou d'autres organisations.	Il existe des programmes d'incitation et de soutien pour mettre en place des incubateurs technologiques associés à des universités et / ou centres de recherche.	Niveau 3 + présence de plusieurs incubateurs technologiques opérant hors phase expérimentale. Fourniture de services de base. Mise en place partiellement, des lignes directrices de l'OCDE sur les incubateurs d'entreprises (voir CNRST).	Niveau 4 + Présence de réseaux d'incubateurs technologiques à travers tout le pays. Fourniture de services de haute qualité, existence de stratégies de sortie. Lignes directrices de l'OCDE largement mises en place.	1

Tableau A.8. Compétences au sein des entreprises et innovation (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
8.2.10 Parcs scientifiques / pôles de compétitivité et des installations pour promouvoir le réseautage entre les entreprises innovantes (non évalué en 2008)	Pas d'installations (par exemple parcs scientifiques/ pôles de compétitivité) pour promouvoir le réseautage entre les entreprises innovantes en place.	Des installations pilotes (parc scientifiques / pôles de compétitivité) pour promouvoir le réseautage des entreprises innovantes en place.	Installations (parc scientifiques/ pôles de compétitivité) pour promouvoir le réseautage entre les entreprises innovantes en place avec des liens avec les universités et centres de recherche financés. Un cadre réglementaire pour les projets de partenariats publics-privés est en place.	Niveau 3 + projets public-privé en cours de développement	Niveau 4 + un réseau de centres d'innovation et de technologie présents dans l'économie, et à l'international par la coopération transnationale entre les clusters. Liens étroits avec les institutions de recherche et le secteur privé aux niveaux national et international.	1

Notes : a. Les données requises pour cet indicateur seront extraites des études sur les entreprises et reflèteront la participation du personnel au processus de développement des compétences, dans les 12 mois qui précèdent l'auto-évaluation.

b. Fonds publics et/ou privés.

c. Les secteurs économiques clés sont identifiés dans le plan national de développement économique ou dans d'autres instruments de stratégie nationale.

Tableau A.9. Les PME dans une économie verte

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
9.1 Les stratégies « écologiques » actuelles dans le domaine des PME, de l'industrie et de l'innovation (non évalué en 2008)	Aucune référence n'est faite dans le cadre de la politique d'éco-efficacité sur les entreprises et des produits ou l'éco-innovation	Il est prévu d'inclure ces éléments dans les nouveaux documents de politique à développer.	L'éco-efficacité des entreprises et l'éco-innovation sont mentionnées dans les stratégies dans le domaine des PME, de l'industrie et de l'innovation.	Ces éléments sont associés à des objectifs concrets dans les plans d'action.	La stratégie pour les PME favorise l'éco-efficacité des entreprises et des produits, tandis que la stratégie d'innovation fournit des mesures d'éco-innovation.	1
9.2 Disponibilité de l'expertise aux PME sur les questions environnementales (non évalué en 2008)	Il n'y a aucune information concernant cet élément, seule l'expertise commerciale existe.	Le paquet sur l'information concernant les questions environnementales et les outils sont en cours de préparation.	Les informations concernant les questions d'environnement et d'outils sont disponibles.	Les organisations de soutien aux PME (chambres de commerce, les administrations locales, les ONG, etc) apportent un soutien à l'environnement. Pas de coordination au niveau national et aucun financement spécifique n'est disponible.	Il existe des programmes spécifiques / financements afin de fournir l'expertise, à travers les organisations de soutien aux PME, avec une approche coordonnée au niveau national, les points de contact et d'information.	1
9.3 Promouvoir l'utilisation des normes et des systèmes de gestion de l'environnement (SGE) (non évalué en 2008)	L'utilisation de systèmes de gestion de l'environnement (EMS, ISO 14001, les systèmes locaux) et des normes n'est pas promue, et peu connue par les entreprises et le public.	Les entreprises connaissent l'existence des systèmes de gestion environnementales, mais le gouvernement n'est pas activement engagé dans leur promotion	Le gouvernement fournit des informations sur les SGE à disposition des PME dans le pays, mais pas de mesures de soutien aux PME, pour la demande de certification.	Il y a un financement spécifique ou autres incitations disponibles pour la mise en œuvre des SGE et des standards ; l'information est largement disponible.	Niveau 4 + l'information est largement disponible et intégrée dans les procédures de passation des marchés publics et sur le marché. Des systèmes spécifiques sont disponibles pour les PME (comme EMAS Easy).	1

Tableau A.10. Internationalisation des PME

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
10.1 Mise en place d'une politique commerciale proactive						
10.1.1 Stratégie nationale de promotion des exportations (ancien 5.1.1)	Aucune stratégie formalisée de promotion des exportations n'existe. Seules existent des initiatives ad hoc (missions commerciales, foires commerciales, etc.)	Stratégie de promotion des exportations, comprenant des plans d'action sectoriels, en phase de rédaction. Identification en cours des priorités sectorielles et du marché.	Stratégie de promotion des exportations approuvée, à l'issue d'un large processus de consultation des principales parties concernées. Agence(s) de mise en œuvre désignée(s). Budget établi et entièrement attribué.	La stratégie de promotion des exportations est convenablement financée et en cours de réalisation. La plupart des composantes suivantes sont actives : information au sujet de la politique commerciale, et veille commerciale, promotion et marketing des exportations, développement de produits et services promotionnels, formation, programmes spécifiques pour les PME. Bonne coordination institutionnelle et participation active assurée des exportateurs.	Stratégie de promotion des exportations entièrement intégrée dans une stratégie d'entreprise à portée plus large et complète. Les programmes sectoriels et de marché couverts par la stratégie sont bien structurés et conduits en étroite collaboration avec les exportateurs. Les pays ont développé un réseau d'agences d'échanges commerciaux sur tous les marchés d'exportation clés. Les programmes de promotion des exportations sont régulièrement contrôlés et évalués.	3
10.1.2 Accords commerciaux intra-MED (y compris la Turquie comme économie MED) (ancien 5.1.2)	Pas d'accords commerciaux bilatéraux d'autres pays MED.	Accords commerciaux avec 1-3 pays MED.	Accords commerciaux avec 4-6 pays MED.	Accords commerciaux avec 6-8 pays MED, y compris deux accords commerciaux régionaux (GAFTA et accord Agadir).	Accords commerciaux avec 9 autres pays MED.	2
10.1.3 Fournir des conseils et informations de valeur sur le marché international (non évalué en 2008)	Aucune information sur les marchés spécifiques	Fournir des services d'information et de conseil afin d'aider les PME à s'auto-évaluer pour une expansion internationale du marché.	Informations spécifiques au marché (caractéristiques des produits, les prix, les acheteurs, les distributeurs, les normes et spécifications pertinentes, les meilleures pratiques internationales et les exigences légales et procédures).	Informations complètes et guichet unique avec des services de conseil limités.	Un guichet unique disponible afin d'aider les PME à identifier et former des partenariats/alliances et déterminer les stratégies d'entrée sur le marché.	2

Tableau A.10. Internationalisation des PME (suite)

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5	Pondération
10.1.4 Programmes de renforcement des capacités des exportations (non évalué en 2008)	Aucun programme de renforcement des capacités des exportations.	Programmes non-coordonnés de renforcement des capacités des exportations, financés par des pays donateurs.	Programmes coordonnés de renforcement des capacités des exportations (dons ou subventions aux formations, coaching à l'exportation, ateliers de travail et foires commerciales) pour la planification de la stratégie d'exportation des PME.	Les programmes sont fonctionnels avec une couverture géographique limitée et un nombre limité de PME.	Les programmes sont entièrement fonctionnels au niveau national. Un nombre significatif de PME participantes commencent à exporter.	2
10.2. Simplification des procédures relatives au commerce international						
10.2.1 Niveau d'informatisation et de dématérialisation des procédures relatives au commerce extérieur (ancien 5.2.1)	Aucune stratégie n'existe visant l'informatisation et la dématérialisation des procédures du commerce extérieur.	Un plan pour l'informatisation et la dématérialisation des procédures du commerce extérieur a été approuvé et les institutions concernées ont été désignées.	Un plan concret pour l'informatisation et la dématérialisation des procédures du commerce extérieur est mis en œuvre. Les plans d'action sont élaborés pour l'ensemble des documents avec des objectifs et un calendrier précis.	L'informatisation et la dématérialisation des procédures du commerce extérieur sont bien avancées. Plusieurs administrations et opérateurs privés échantonnent des documents du commerce extérieur de manière électronique.	Plusieurs documents du commerce extérieur sont informatisés et dématérialisés. Tendances à n'avoir aucun support papier dans les procédures du commerce extérieur.	1
10.2.2 Qualité d'accès à l'information réglementaire et procédure relative au commerce extérieur (ancien 5.2.2)	Aucune mesure n'est prise pour faciliter l'accès à l'information et à la réglementation du commerce extérieur.	Des mesures ont été adoptées pour faciliter l'accès à l'information et à la réglementation du commerce extérieur mais restent des actions disjointes.	Des mesures concrètes ont été inscrites dans le cadre d'un plan visant à faciliter l'accès à l'information pour tous les acteurs du commerce extérieur. Les institutions responsables ont été désignées.	3 + un comité de pilotage de haut niveau est constitué pour renforcer les mesures visant à faciliter l'accès à l'information réglementaire et procédurale. Ce comité est constitué des institutions responsables sources de ces informations.	4+ une institution nationale est chargée de la diffusion de l'information réglementaire et procédurale auprès de l'ensemble des opérateurs.	1
10.2.3 Existence du guichet unique virtuel pour traiter des formalités du commerce extérieur (ancien 5.2.3)	Il n'y a aucun plan pour mettre en place un guichet unique des formalités du commerce extérieur.	Une procédure est en cours de mise en place d'un guichet unique des formalités du commerce extérieur et il existe un plan à approuver.	Un plan pour mettre en place un guichet unique des formalités du commerce extérieur a été adopté.	Un guichet unique des formalités du commerce extérieur est opérationnel, mais, avec une portée géographique limitée dans le pays.	Un guichet unique des formalités du commerce extérieur est opérationnel avec une expérience professionnelle avérée et une portée géographique étendue.	1

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux liés à la mondialisation. À l'avant-garde des efforts engagés pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles suscitent, l'OCDE aide les gouvernements à y faire face en menant une réflexion sur des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et la problématique du vieillissement démographique. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de confronter leurs expériences en matière d'action publique, de chercher des réponses à des problèmes communs, de recenser les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Chili, la Corée, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, Israël, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Slovénie, la Suède, la Suisse et la Turquie. L'Union européenne participe aux travaux de l'OCDE.

Les Éditions OCDE assurent une large diffusion aux travaux de l'Organisation. Ces derniers comprennent les résultats de l'activité de collecte de statistiques, les travaux de recherche menés sur des questions économiques, sociales et environnementales, ainsi que les conventions, les principes directeurs et les modèles développés par les pays membres.

Politiques en faveur des PME

Afrique du Nord et Moyen-Orient 2014

ÉVALUATION SUR LA BASE DU SMALL BUSINESS ACT POUR L'EUROPE

Sommaire

Conclusions clés pour la région Afrique du Nord et Moyen-Orient

Le cadre politique, la méthodologie et le processus d'évaluation

Aperçu de l'économie et des PME de la région Afrique du Nord et Moyen-Orient

Partie I. Résultats de l'évaluation par dimension du Small Business Act pour l'Europe

Chapitre 1. Éducation et formation à l'entrepreneuriat, y compris la formation à l'entrepreneuriat féminin

Chapitre 2. Procédures de faillite efficaces et « deuxième chance » pour les entrepreneurs

Chapitre 3. Cadre institutionnel et réglementaire pour l'élaboration des politiques en faveur des PME

Chapitre 4. Environnement opérationnel pour la création d'entreprise

Chapitre 5. Services de soutien aux PME et marchés publics

Chapitre 6. Accès des PME aux financements

Chapitre 7. Aider les PME à bénéficier des réseaux et partenariats euro-méditerranéens

Chapitre 8. Compétences au sein des entreprises et innovation

Chapitre 9. Les PME dans une économie verte

Chapitre 10. L'internationalisation des PME

Partie II. Profils des économies Afrique du Nord et Moyen-Orient

Chapitre 11. Algérie

Chapitre 12. Égypte

Chapitre 13. Israël

Chapitre 14. Jordanie

Chapitre 15. Liban

Chapitre 16. Libye : aperçu général

Chapitre 17. Maroc

Chapitre 18. AP

Chapitre 19. Tunisie

Annexe A. Grille d'évaluation et critères de pondération

Veillez consulter cet ouvrage en ligne : <http://dx.doi.org/10.1787/9789264221864-fr>.

Cet ouvrage est publié sur OECD iLibrary, la bibliothèque en ligne de l'OCDE, qui regroupe tous les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'Organisation.

Rendez-vous sur le site www.oecd-ilibrary.org pour plus d'informations.

