

« Accès au crédit et promotion des PME en Tunisie »**Philippe ADAIR***adair@univ-paris12.fr,***Fredj FHIMA***fredj.fhima@univ-paris12.fr***ERUDITE, Université Paris 12****Résumé**

Depuis les années 1990, la Tunisie a décidé de s'intégrer à l'économie mondiale afin de stimuler la croissance et d'améliorer le bien-être grâce à la promotion de l'entrepreneuriat privé. Malgré les nombreuses incitations visant à promouvoir les PME, la création de ces entreprises demeure inférieure aux attentes ; nombre de celles-ci disparaissent et la Tunisie accuse toujours un déficit d'investissement privé. L'obtention de prêts apparaît comme la contrainte majeure pesant sur la croissance et la pérennité des PME. Les créanciers, travaillant avec l'épargne des déposants n'acceptent d'octroyer le crédit que lorsqu'ils s'assurent que les emprunteurs sont solvables et qu'ils seront capable d'honorer leur dette ; pour ce faire, ils observent l'historique de crédit de l'emprunteur et le collatéral. Faciliter l'accès au crédit pour les PME implique de combler les lacunes réglementaires (absence d'archivage et de partage d'information) qui font obstacle à l'octroi de crédit.

Mots clés : création d'entreprise, entrepreneuriat, investissement, mondialisation, octroi de crédit, partage d'information, PME, protection des créanciers, réglementation, Tunisie.

JEL Classification: K40 ; L26 ; E51 ; F15 ; D82 ; G31 ; G28 ; M13 ; L11.

Introduction

En janvier 2008, la Tunisie a vécu une échéance importante avec la libre entrée des produits industriels européens sur son marché ; l'accord d'association avec l'Union Européenne (UE), signé en 1995, concrétisait le choix irréversible des autorités d'intégrer la Tunisie à l'économie mondiale en vue de stimuler la croissance et améliorer le bien-être [Blanchot & Bigeni, 2000]. Les autorités ont promu l'entrepreneuriat privé et encouragé les Petites et Moyennes Entreprises (PME) ; étant donné leur rôle universellement reconnu en matière d'innovation, d'emploi et d'allègement de la pauvreté et des inégalités, ces entreprises sont appelées à prendre la relève de l'État et développer un secteur privé dans le cadre de l'ouverture de l'économie tunisienne sur l'extérieur. Pour mener à bien cette stratégie, les autorités ont mis en place un système généreux d'incitations à la création des PME dont le nombre quoique significatif demeure cependant inférieur aux attentes : ces entreprises sont de plus confrontées à un problème sérieux de survie et de croissance.

La section 1 met en exergue les défis associés à la mondialisation de l'économie tunisienne et le rôle joué par les PME pour y répondre.

La section 2 présente les principales mesures mises en œuvre pour l'appui à la création, au développement et à la pérennité de ces entreprises, dont le nombre s'avère inférieur aux espérances des responsables tunisiens et recouvre un taux de disparition élevé ; la Tunisie accuse un déficit structurel d'investissement privé.

Les sections 3 et 4 se focalisent sur le problème d'obtention de prêt (*getting credit*) en Tunisie qui constitue la principale entrave pesant sur l'activité des PME et le développement du secteur privé. L'accent est mis respectivement sur la question de divulgation ou du partage d'information de crédit (section 3) et celle de la protection des droits des créanciers (section 4) puisque, avant de décider

l'octroi du crédit, les prêteurs observent l'historique de l'emprunteur et le collatéral. Là où les registres d'information et les lois sur le nantissement et les faillites manquent, les banques s'abstiennent d'accorder le crédit.

La conclusion met l'accent sur l'importance des améliorations institutionnelles visant à surmonter les problèmes décourageant les créanciers à prêter leurs concours aux PME afin d'aider ces entreprises à survivre et réussir la mission qui leur est dévolue.

1/ La mondialisation de l'économie tunisienne et la promotion des PME

1-1/ L'adhésion de la Tunisie à la mondialisation et les défis associés

La mondialisation est avant toute chose un cadre institutionnel qui présente des opportunités (amélioration de la compétitivité de l'économie, transfert de technologie...) mais qui porte des risques considérables. Plusieurs travaux ont souligné les défis associés à la mondialisation de l'économie tunisienne, depuis longtemps marquée par une intervention de l'État et une étroite réglementation publique ; ils ont identifié le « risque d'ébranlement » des entreprises industrielles tunisiennes et celui de l'intensification du chômage, de la pauvreté et de l'inégalité sociale. [Sid Ahmed, 1996 ; Tangeaoui, 1996 ; Lakhoua, 2001 ; Abbate, 2002].

1-1-1/ Le risque d'ébranlement du secteur industriel

La mondialisation de l'économie tunisienne - concrétisée par la signature de l'accord du libre échange avec l'UE- avait mis les entreprises tunisiennes face aux exigences d'un marché européen largement ouvert à la concurrence. L'entrée en vigueur au 1er janvier 1996 de l'union douanière entre la Turquie et l'UE menace la position de la Tunisie sur le marché européen ; la Turquie représente le deuxième fournisseur de l'Europe en textile/habillement et possède un tissu productif plus performant relativement au tissu productif tunisien [Gana-Oueslati, 2003]. Les pays de l'Europe centrale et orientale dont la présence est croissante, bénéficient depuis 1986 de facilités tarifaires et contingentaires et d'importants investissements extérieurs européens ; ces pays deviennent ainsi de redoutables concurrents de la Tunisie et des pays sud méditerranéens en général. Par ailleurs, les accords de coopération de l'UE avec des pays asiatiques risquent de marginaliser les pays du sud méditerranéen, ce qui constitue un paradoxe dans le contexte de la création d'une zone de libre échange euro-méditerranéenne [Jaïdi & Zaïm, 1996].

L'ouverture de l'économie tunisienne se traduit donc par une intensification de la concurrence qui s'en suivra par une redistribution des parts de marché en faveur des économies les plus dynamiques en matière d'innovation ; seules les entreprises pouvant, grâce à leurs produits et leurs processus de production nouveaux, jouer le rôle d'agents de changement [Gallina, 2002] vont pouvoir résister aux exigences de ce grand marché. Selon l'OECD [1997], avec le partenariat euro-méditerranéen, 60% des entreprises industrielles tunisiennes ne survivront pas contre les produits européens librement importés. Toutefois, ceci ne se produira pas si des améliorations technologiques et de marketing (non indiquées par l'OECD) interviennent à l'horizon 2010. A cet égard, il convient donc d'identifier les vecteurs dynamiques parmi les PME (encadré 1).

Encadré 1/ Définition des PME en Tunisie

En Tunisie, il n'y a pas une définition officielle des PME ou de critères consistant pour distinguer petites et micro-entreprises, des définitions alternatives sont utilisées surtout en fonction de certains plans de financement :

Le décret 94-814 relatif aux critères pour le financement par le Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers (FONAPRAM) définit les petites entreprises comme celles ayant un coût d'investissement total (fonds de roulement inclus) qui n'excède pas 50 000 DT.

Le décret 99-484 relatif à la promotion des PME par le Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle (FOPRODI) définit les petites et moyennes entreprises du secteur industriel et du secteur tertiaire comme celles ayant un investissement total de moins de 3 millions DT [MCIIE, 1999].

Cependant, un large consensus semble exister parmi les responsables nationaux pour retenir une autre définition non officielle selon laquelle toute entreprise employant entre 10 et 100 travailleurs appartient au groupe des PME. Les entreprises de moins de 10 travailleurs sont ainsi considérées comme des micro-entreprises qui peuvent appartenir au secteur formel ou informel ; tout dépend de la stabilité du cadre institutionnel, plus ou moins tolérant et réglementé, et n'est pas strictement délimitée, en l'absence de frontière étanche entre les deux secteurs.

1-1-2/ Le risque d'intensification du chômage, de la pauvreté et des inégalités sociales

Sur le marché du travail, la pression exercée par les demandeurs d'emploi s'est fortement accentuée au cours des années 1990 - période de signature de l'accord de libre échange avec l'UE - au cours de laquelle la demande additionnelle d'emploi s'élève à 78.300 personnes en moyenne par an contre 52.800 durant la période 1975-1989 [Femise, 2005]. L'insertion de la Tunisie dans la mondialisation représentait - et représente - donc un risque considérable d'intensification du taux de chômage et d'apparition de tensions sociales.

Le mouvement migratoire entre l'UE et la Tunisie est de plus en plus restreint, et la population à l'âge de travailler s'accroît plus rapidement que la population totale. La part des 15-64 ans est passée de 54,6% de la population en 1960 à 59% en 1995 et à 60,9% en 2000 ; elle est estimée à 69% pour 2020 [Lakhoua, 2001]. La création d'emplois est donc de plus en plus pressante. Avec le partenariat euro-méditerranéen, les pays d'Afrique du nord devront créer environ 100 millions emplois au cours des quarante années à venir afin de maintenir juste le taux du chômage actuel et du sous-emploi [Holland, 1999]. Dans ces conditions, il est difficile d'imaginer que la libéralisation du commerce et les effets conséquents de spécialisation et de retombés technologiques peuvent faire face à ce besoin.

En outre, les mesures d'ajustement structurel ont réduit le pouvoir d'achat de la population, et ont exacerbé les risques d'une paupérisation de la population et l'apparition d'inégalités sociales surtout avec l'existence de disparités persistantes entre les régions (les régions côtières affichent de meilleures performances que celles à l'intérieur des terres) et les milieux socio-économiques, notamment dans le domaine de l'éducation et de l'emploi [OCDE, 2007a]. Les effets du PAS sont également attestés par l'augmentation de l'emploi dans le secteur informel (Encadré 2).

Encadré 2/ Définition du secteur informel

Le secteur informel est constitué d'unités économiques appartenant, en tant qu'entreprises individuelles, au secteur des ménages selon les définitions du système de comptabilité des Nations Unis. Ces entreprises individuelles du secteur des ménages peuvent être distinguées des autres sociétés et quasi-sociétés sur la base de leur non enregistrement en tant que sociétés ou à des fins fiscales ou de comptabilité nationale, car elles ne tiennent pas une comptabilité complète.

Le secteur informel comprend toutes les entreprises familiales n'employant aucun salarié permanent (catégorie des indépendants dans la nomenclature des situations dans la profession).

La définition du secteur informel peut, en fonction des contextes nationaux, être étendue aux micro-entreprises, entreprises individuelles qui emploient des salariés réguliers mais sur une échelle qui reste à un niveau défini par le seuil de salariés permanents. En Tunisie, l'Institut National de la Statistique (INS) distingue les entreprises de moins de 5 salariés concernant le commerce et celles de moins de 10 salariés dans l'industrie, le BTP et les services [Adair & Hamed, 2005].

L'emploi informel représente une part croissante de l'emploi non agricole qui atteint la moitié de l'effectif occupé au cours de la dernière décennie : 46% en 1994, 48,7% en 1995, 49,9% en 1997. L'emploi informel représentait 36% de la population active au cours de la décennie 1980 [Adair et Hamed, 2006]. Ce phénomène montre l'existence d'une demande croissante de marchandises de qualité inférieure, aussi bien qu'un sous-emploi important [ERF, 1998].

1-2/ L'importance croissante dévolue aux PME

Grâce à leur dynamique et leur flexibilité et souplesse, les PME sont devenues, depuis les années 1970 et l'entrée en crise du modèle de production fordiste, le moteur de la croissance économique, le meilleur moyen pour l'innovation et la conquête des grands marchés de plus en plus ouverts sur l'extérieur, la lutte contre le chômage, la pauvreté et l'inégalité sociale [Halleberg, 2000 ; Audretsh, 2002 ; Gallina, 2002].

1-2-1/ L'innovation et la compétitivité économique

Si la globalisation économique et financière permet la diminution des coûts et l'amélioration du transport des biens et des informations, la création de nouvelles idées basées sur des connaissances implicites peut ne pas être transférée [Audretsh, 2002 ; Belze & Gauthier, 2000]. L'innovation, définie comme l'application industrielle et/ou commerciale d'une nouveauté sur un produit, un procédé ou un processus de production, constitue un avantage comparatif dans la croissance et la prospérité des pays. Pour bénéficier de cet avantage comparatif, il faut se concentrer sur le développement des entreprises génératrices d'innovations.

Selon Schumpeter [1942, p. 193] et Galbraith [1956, p. 13], les coûts de développement des produits, les délais de mise au point et les investissements requis pour la production en grande série font des grandes entreprises les seuls innovateurs possibles dans la grande majorité des cas. Les études empiriques qui ont examiné l'effet de la taille sur l'activité innovatrice ont abouti à des résultats différents [Crépon, 1994]. Acs et Audretsch, [1998] ont montré que les grandes firmes sont plus innovatrices dans les industries où la concentration du marché, l'intensité en capital et l'importance des dépenses en matière de publicité sont élevées ; les petites entreprises ont l'avantage dans les industries innovantes, situées à un stade précoce du cycle de vie d'un produit et dans lesquelles la main-d'œuvre spécialisée joue un rôle important.

Le potentiel d'innovation des PME est exprimé par l'accent mis sur les coûts associés à l'activité de recherche. Si la grande entreprise dispose d'un meilleur accès au marché financier, de laboratoires, de bibliothèques (...), d'une meilleure capacité d'exploitation des résultats de la recherche grâce à un département marketing efficace et une position de force sur le marché des produits existants, la PME est moins bureaucratique, s'adapte alors facilement aux changements du marché et/ou de l'environnement extérieur. La PME tend à posséder plus de flexibilité, de dynamisme et de souplesse qui constituent ses principaux avantages [Edwards et al., 2005] et une culture plus favorable à la créativité et donc à l'innovation [Belz & Gauthier, 2000]. Lorsque les technologies ne sont pas "stabilisées", la grande dimension ne peut bénéficier de rendements d'échelle significatifs. Les investissements nécessaires, pour se faire, sont importants pour un matériel ou un produit qui risque d'être vite dépassé par l'évolution technologique rapide. La PME, travaillant à plus petite échelle sur des marchés qu'elle maîtrise bien, dispose d'avantages comparatifs d'adaptation qui s'estomperont lorsque la technologie nouvelle se stabilisera et certaines petites entreprises deviendront alors moyennes et grandes.

1-2-2/ **Entrepreneuriat, chômage et pauvreté** La croissance économique se traduit par la création d'emploi dans les secteurs manufacturier et tertiaire, la création de richesses et la réduction de la pauvreté⁵⁰. L'emploi constitue l'élément clé qui relie l'augmentation de la production et l'atténuation de la pauvreté. Se pose ainsi la question de la création d'emploi dans les Pays en Développement (PED), qui sont marqués par l'intervention de l'État et une étroite réglementation publique dont se ressentent encore aujourd'hui la productivité et la compétitivité des entreprises. Dans ces pays, où les problèmes de chômage et de pauvreté sont plus intenses, la création de sa propre entreprise est souvent la seule possibilité pour disposer d'un emploi et se procurer un revenu [Fan, 2003]. Il s'agit

⁵⁰ Au cours des années 1990, le faible taux de croissance annuel du PIB par habitant (1%) de la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord) induit une détérioration du taux de pauvreté au seuil de 2 \$/jour.

donc d'entreprendre sa propre affaire, ce qui relève de l'entrepreneuriat (*entrepreneurship*) ou de l'esprit d'entreprise [Julien & Marchesnay, 1998].

Agbeibor [2006] présente un cadre analytique qui montre l'importance de l'entrepreneuriat dans l'accélération de la croissance et la réduction de la pauvreté dans les PED : la quantité des ressources disponibles dans une économie constitue une richesse, qu'il distingue selon la « richesse naturelle », dotation initiale d'une nation, et la « richesse manufacturière » provenant du réinvestissement de la monnaie en actif. A moins que la richesse naturelle ne soit transformée en biens et services ou encore convertie en argent, elle a seulement une valeur potentielle, et ne contribue pas au développement. La richesse manufacturière est créée par les affaires, et est le résultat de diverses activités d'investissement acquérant des capitaux, qui exigent donc de l'argent. La pauvreté ou la richesse sont les résultats des mécanismes transformationnels différents liés au pouvoir d'achat de la monnaie ; une meilleure (mauvaise) exploitation des ressources d'une économie se traduit par une accélération (ralentissement) de la croissance et donc une atténuation (aggravation) de la pauvreté. Autrement dit, l'entrepreneuriat, les entrepreneurs, par leur réussite constituent des vecteurs de croissance et de développement économique.

Selon les expériences des entreprises qui ont pu réussir et prospérer [PNUD], l'esprit d'entreprise trouve sans doute sa meilleure expression au sein des PME. Ce segment dynamique du secteur privé est typiquement le terrain de prédilection de l'entrepreneuriat et de l'invention, il peut impulser la croissance économique, créer des emplois, encourager la concurrence, l'innovation et le rendement [Halleberg, 2000 ; Audretsh, 2002].

2/ La promotion de la création et du soutien aux PME tunisiennes

La politique de promotion et de soutien aux PME, marquée par le rôle prédominant du secteur public, cherche à augmenter le nombre de création de ces entreprises et les développer. Dans le secteur industriel, le plus exposé aux menaces de la concurrence et le plus soutenu, les autorités tunisiennes se sont fixées comme objectif la création en moyenne annuelle de 420 nouvelles entreprises d'un effectif supérieur à 10 et 250 d'un effectif supérieur à 20 pour que ce secteur puisse compter 8000 entreprises à l'horizon 2008 [API, 2002].

2-1/ L'appui à la création et au développement des PME

2-1-1/ Les structures d'appui à la création

Ces structures sont nombreuses, leur mission est de conseiller et aider tout jeune prometteur à valider son idée de projet. Les principales structures à contacter à ce sujet sont : l'Agence de Promotion de l'Industrie (API), l'Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur (APIE), l'Agence de Promotion des Investissements Agricoles (APIA), l'Agence Foncière Industrielle (AFI), l'Office National Tunisien du Tourisme (ONTT), le Centre de Promotion des Exportations (CEPEX), l'Agence Nationale de l'Emploi et du Travail Indépendant (ANETI) et l'Union Tunisienne pour l'Industrie, le Commerce et l'Artisanat (UTICA).

Tableau 1/ Les incitations relatives au capital

| Mécanisme | Bénéficiaires | Modalités d'intervention |
|---|---|--|
| FONAPRAM Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers | - Personnes physiques de nationalité tunisienne justifiant d'un apport minimum égal à 40% de fonds propres. - Investissement maximum : 50 000 DT ; porté à 80 000 DT pour les projets promus par les diplômés de l'enseignement supérieur. | Prime : 6% du coût du projet. Dotation à l'investissement (I) : Si $I \leq 10\,000$ DT, 90% des fonds propres (FP) Si $10\,000 < I \leq 50\,000$ DT, 80% FP additionnels Si $I > 50\,000$ DT, 60% FP additionnels |
| FOPRODI - Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle | Personnes physiques de nationalité tunisienne, regroupées ou non en société qui : - ont l'expérience ou les qualifications requises ; - ne disposant pas suffisamment de bien propres mobiliers ou immobiliers - réalisent leur premier projet d'investissement et assument personnellement et à plein temps la responsabilité de sa gestion Schéma d'investissement comportant 30% minimum FP Investissement maximum : 4 millions DT. | Dotation remboursable : Seulement si $I \leq 500\,000$ DT Apport minimum promoteur : 10% FP ; dotation maximum FOPRODI : 60% ; autres : 30 % ou participation dans le capital : - 1 ^{ère} tranche : jusqu' à 1 million DT Apport minimum promoteur : 10% FP ; participation maximum FOPRODI : 60% ; minimum SICAR : 10% ; autres: 20 %. - 2 ^{ème} tranche : de 1 à 4 millions DT Apport minimum promoteur : 20% FP additionnels ; participation maximum FOPRODI : 30% ; minimum SICAR : 20% ; Autres : 30% |
| RITI - Régime d'Incitation à l'Innovation dans les Technologies de l'Information | Diplômés de l'enseignement supérieur portant un projet innovateur dans les technologies de l'information Coût maximum : 500 000 DT (création ou extension) FP minimum : 50% du coût du projet Apport minimum du promoteur : 2% FP (espèces). | - Participation ou Dotation : 49% des Fonds Propres (plafond 120 000 DT) - Rétrocession/Remboursement : 7 ans - Taux : nominal majoré du taux de l'appel d'offres de la Banque Centrale de Tunisie. |
| SICAR - Sociétés d'Investissement à Capital Risque | Les SICAR interviennent au moyen de la souscription ou de l'acquisition d'actions ou des parts sociales, et d'une façon générale de toutes les autres catégories assimilées à des fonds propres. | |

Source : API ; composé par nos soins

Certes, ces structures aident à stimuler les jeunes entrepreneurs à concrétiser leurs projets mais le phénomène entrepreneurial est largement conditionné par la question clé du financement : souvent des jeunes diplômés, les entrepreneurs sont généralement dépourvus du financement nécessaire et de garanties "solides" indispensables à l'accès au prêt bancaire en Tunisie. Pour faciliter le financement, plusieurs mécanismes et institutions sont mis à la disposition des entrepreneurs tant au niveau du capital sous la forme de dotation ou de participation (tableau 1), au niveau des crédits d'investissements à court et à moyen terme (tableau 2) qu'au niveau des garanties des crédits et des participations (tableau 3).

Tableau 2/ Les incitations relatives aux crédits d'investissements

| Mécanisme | Bénéficiaires | Modalités d'intervention |
|--|---|---|
| Banque Tunisienne de Solidarité (BTS) | <ul style="list-style-type: none"> - Personnes physiques diplômées de l'enseignement supérieur, ou de formation professionnelle, à la recherche d'une réinsertion dans le cadre de la restructuration de l'économie nationale. - Crédit maximum : 15 000 DT (50 000 DT pour les diplômés du supérieur). | <ul style="list-style-type: none"> Octroi de crédits à court et à moyen terme à un taux d'intérêt préférentiel de 5% maximum l'an. - Délais de remboursement : 6 mois à 7 ans. - Délais de grâce : 3 mois à 1 an. |
| Banque de Financement des PME (BFPME) | <ul style="list-style-type: none"> - Les nouveaux promoteurs - Les entreprises projetant une extension - PME adjudicataires d'un marché public - Investissement maximum de 80 000 à 4 millions DT, à l'exception des projets dans le tourisme, la promotion immobilière et la spéculation foncière. | <ul style="list-style-type: none"> • L'intervention de la banque est plafonnée à 1 million DT • Octroi des crédits à moyen et à long terme en cofinancement avec d'autres institutions financières : - Moyen terme : 5 à 7 ans ; TMM + 2.75% allant à 3.25% - Long terme : 7 à 10 ans ; TMM + 3.5% allant à 4% • Participation, limitée, au capital des entreprises créées, ou déjà existantes, en partenariat avec les SICAR. |
| Leasing | <ul style="list-style-type: none"> Contrat écrit, pour une durée déterminée, en échange d'un loyer qui permet au preneur : - la location des équipements (matériel ou biens immobiliers) achetés ou réalisés en vue de la location par le bailleur qui en demeure propriétaire ; - la possibilité d'acquisition par le preneur, à l'expiration de la durée de la location, de tout ou partie des équipements, moyennant un prix convenu. | |

Source : API ; composé par nos soins

Tableau 3/ Les incitations relatives aux garanties

| Mécanisme | Bénéficiaires | Modalités d'intervention |
|---|---|---|
| Société Tunisienne de Garantie (SOTUGAR) | <ul style="list-style-type: none"> Industries manufacturières, services informatiques, projets bénéficiant des concours du RITI dont le coût d'investissement est compris entre 50 000 DT et 4 millions DT, ainsi que les Fonds Communs de Placement à capital risque et les Fonds d'amorçage. | <ul style="list-style-type: none"> Partage des risques - 75% : zones de développement régional - 60% : autres zones. Prise en charge : - 75% : zones de développement régional - 50% : autres zones. Durant la procédure contentieuse, et dès l'engagement par la banque des procédures judiciaires, le système intervient : - à hauteur de sa part de garantie pour le refinancement de la moitié des montants impayés en principal des crédits ; - par la prise en charge des intérêts de l'autre moitié des montants impayés en principal des crédits - en garantissant un rendement sur la participation des SICAR. |
| Fonds National de Garantie (FNG) | <ul style="list-style-type: none"> Les petites et moyennes unités (PME) | <ul style="list-style-type: none"> Prise en charge : - des intérêts découlant des montants impayés en principal des crédits déclarés au Fonds et d'une proportion de 50% à 90% des crédits et des participations irrécouvrables ; - des frais de poursuite et de recouvrement contentieux des crédits et d'une proportion de rendement sur les participations ainsi que de la totalité des intérêts découlant du rééchelonnement des crédits. |

Source : API ; composé par nos soins

2-1-2/ Les mesures d'appui au développement et à la pérennité

Ces mesures cherchent à soutenir les PME tunisiennes existantes et nouvellement créées. Les principaux programmes mis en œuvre sont le Programme de Mise à Niveau et les Investissements Technologiques Prioritaires, le Programme de Modernisation de l'Industrie ainsi que d'autres programmes (tableau 4).

Tableau 4/ Programme de Mise à Niveau et Investissements Technologiques Prioritaires

| | Investissements matériels | Investissements immatériels |
|---|--|---|
| PMN Programme de Mise à Niveau | - Investissement financé à 20% par fonds propres - Investissement financé à 10% par d'autres ressources (dettes bancaires, etc.) | - 70% du coût des études (maximum 30 000 DT) - 70% du coût des investissements |
| ITP Investissements Technologiques Prioritaires | - 50% des coûts des équipements (maximum 100 000 DT), renouvelable tous les 5 ans | - 70% des coûts des investissements (maximum 30 000 DT), renouvelable tous les 5 ans |
| PMI Programme de Modernisation de l'Industrie | | |
| Modalités d'intervention | | |
| Développer la compétitivité des entreprises par l'assistance technique (coaching et qualité) | | Coaching : mise à la disposition des entreprises bénéficiaires, des experts tunisiens et internationaux chargés d'assurer l'assistance technique et l'accompagnement durant la phase de réalisation des actions convenues. |
| Améliorer l'environnement des entreprises au niveau de : - la propriété industrielle et du registre de commerce - l'établissement à terme d'Accords de Reconnaissance Mutuelle avec les pays européens (qualité, normalisation et métrologie) | | Qualité : mise à la disposition des entreprises bénéficiaires, des experts tunisiens et internationaux chargés d'assurer l'assistance technique et l'accompagnement durant la phase de mise en place du système de management de la qualité. |
| Faciliter l'accès des PME au financement. | | Restructuration financière - Intervention de la Société Tunisienne de Garantie (SOTUGAR) - Intervention de l'Agence Française de Développement (AFD). |
| Passage de la sous-traitance à la co-traitance | | |
| Les autres programmes | | |
| Essaimage des entreprises | Incitations | |
| - Assister et accompagner les promoteurs dans la création des entreprises. - Contribuer à la création d'entreprises nouvelles. | <ul style="list-style-type: none"> • Pour le promoteur, bénéfice du régime de congé pour la création d'entreprise ou du régime de la délégation et de la mobilisation ainsi que du régime de distribution des revenus d'exploitation des brevets de découverte ou d'invention conformément à la législation en vigueur. • Pour l'entreprise essaimante, déduction des dépenses engagées de l'impôt sur le revenu des personnes physiques ou de l'impôt sur les sociétés de l'année d'engagement des dépenses, dans la limite de 1% du chiffre d'affaire brut annuel avec un plafond de 30 000 DT par projet. | |
| Redressement des entreprises | | Modalités d'intervention |
| <ul style="list-style-type: none"> - Toute personne physique ou morale assujettie au régime d'imposition réel, exerçant une activité commerciale, industrielle ou artisanale ; sociétés commerciales agricole ou de pêche. - Toute entreprise dont les pertes atteignent la totalité ou dépassent 3/4 des fonds propres sur 3 années successives s'il se révèle au juge qu'il y a des chances sérieuses pour son redressement. - Ne bénéficie pas de ce régime toute entreprise qui, bien que solvable, s'abstient de payer des dettes, ainsi que toute entreprise qui a cessé son activité depuis au moins un an. | | <ul style="list-style-type: none"> - Notification de signes précurseurs de difficultés économiques - Règlement amiable - Règlement judiciaire |

Source : API ; composé par nos soins

2-2/ La création des PME en Tunisie

Les mesures adoptées par les autorités tunisiennes ont contribué à la diminution des procédures et des coûts relatifs au démarrage d'une entreprise et par conséquent l'augmentation du nombre de PME créées notamment dans le secteur industriel.

2-2-1/ Les procédures et les coûts relatifs au démarrage d'une PME

Lorsqu'un entrepreneur élabore son plan d'affaire et essaye de démarrer, les premières difficultés auxquelles il est confronté sont les procédures exigées pour incorporer et enregistrer sa nouvelle entreprise avant qu'elle puisse légalement fonctionner. L'incorporation légale d'une affaire rend chaque entreprise moins risquée et augmente sa longévité et sa probabilité de succès. Dans leur article fondateur, couvrant un échantillon de 85 pays (dont 6 pays de la région MENA comprenant la Tunisie), Djankov et al. [2002] font une analyse en coupe instantanée des coûts de la réglementation associés à la création et à l'activité pendant leur première année des PME non exportatrices de 5 à 50 employés pour l'année 1999. Ils approximent la facilité (ou la difficulté) pour qu'une entreprise à responsabilité limitée débute légalement son activité par les indicateurs suivants : nombre de procédures, durée, coûts et capital requis.

Tableau 5/ Réglementation de la création d'entreprise en Tunisie

| Indicateur | Tunisie | | | | | | | MENA 2008 | OCDE 2008 |
|---|---------|-------|-------|------|--------|--------|--------|--------------|--------------|
| | 1999 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | | |
| Rang | - | - | - | - | 61/175 | 68/178 | 37/181 | - | - |
| Procédures (nombre) | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 10 | 10 | 8,4 | 5,8 |
| Durée (jours) | 41 | 46 | 14 | 14 | 11 | 11 | 11 | 23,5 | 13,4 |
| Coût (% RNB par habitant) | 17,2 | 16,4 | 11,0 | 10,0 | 9,3 | 8,3 | 7,9 | 41,0 | 4,9 |
| Capital minimum versé (% RNB par habitant) | - | 351,7 | 327,3 | 29,8 | 28,3 | 25,3 | 0,0 | 331,4 | 19,7 |

Source : Djankov et al. [2002], World Bank [2004a; 2005; 2006; 2007; 2008a; 2009]⁵¹ ; composé par nos soins

Selon le tableau 5, la Tunisie a nettement amélioré ses conditions de création d'entreprises : à l'exception du nombre d'étapes qui demeure presque constant, tous les autres indicateurs sont en baisse continue. Sur le plan comparatif, en 2008, à part le nombre de procédures qui reste encore supérieur à celui des pays de l'OCDE et de la région MENA, tous les autres indicateurs de la création d'entreprise sont devenus nettement meilleurs que les moyennes des indicateurs des pays de la région MENA et comparables, et parfois meilleurs, à ceux des pays de l'OCDE. Ces améliorations résultent sans doute des incitations mises en œuvre par les autorités tunisiennes et du rôle joué par l'API (certifiée ISO 9002 en juin 2000) qui a facilité l'enregistrement des affaires et les start-up en particulier dans le secteur manufacturier (§ 2-2-1 supra).

2-2-2/ Création et disparition d'entreprises

Dans le secteur industriel, le nombre d'entreprises créées est important et tend à s'accroître (tableau 6).

Tableau 6/ Nombre d'entreprises industrielles de plus 10 salariés créées depuis 1995

| Exportatrices | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | Total |
|---------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| En partie | 70 | 102 | 91 | 124 | 114 | 116 | 119 | 110 | 115 | 143 | 125 | 134 | 68 | 1 431 |
| En totalité | 61 | 61 | 86 | 150 | 133 | 173 | 165 | 161 | 133 | 177 | 196 | 210 | 297 | 2003 |
| Total | 131 | 163 | 177 | 274 | 247 | 289 | 284 | 271 | 248 | 320 | 321 | 344 | 365 | 3434 |

Source : API [2008]⁵² ; composé par nos soins

⁵¹ Les données sont toujours relatives à l'année précédente. Cf. méthodologie des indicateurs *Doing Business* (annexe 1).

⁵² Ce sont les seules statistiques disponibles dans les bases de données institutionnelles en Tunisie (API, BCT, IEQ, INS). Le nombre de création nette d'entreprises et en particulier celui des disparitions n'est pas divulgué.

Depuis 1995 (année de signature de l'accord de libre échange), le nombre d'entreprises créées est toujours nettement inférieur à celui prévu par les autorités tunisiennes, soit 420 nouvelles entreprises d'un effectif supérieur à 10 salariés⁵³ par an [API, 2002]. Le secteur industriel connaît par ailleurs un nombre important de disparition d'entreprises : en 2003, 180 entreprises industrielles de plus de 10 salariés auraient disparu⁵⁴. Ce nombre important d'entreprises disparues conjugué au nombre sous-estimé de création s'est traduit par un total d'entreprises industrielles (5470) en 2007 [API, 2007] très éloigné du nombre attendu par les responsables tunisiens de 8000 entreprises en 2008 [API, 2002].

Au regard de ces résultats décevants, la Tunisie accuse toujours un déficit structurel d'investissement privé. Composé essentiellement par des PME, le secteur privé tunisien n'a pas répondu aux attentes des autorités publiques (tableau 7). «Tandis que la Tunisie devient une économie orientée par le secteur privé, en raison des réformes récentes pour encourager l'investissement local et étranger, le secteur privé ne compte encore qu'environ 63% du PIB seulement, et sa part dans l'investissement total demeure au-dessous de la moyenne des pays concurrents » [World Bank, 2000, p. 3].

Tableau 7/ Investissement privé en Tunisie

| Investissement | 1983-86 | 1987-9 | 1992-9 | 1996-01 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|---|---------|--------|--------|---------|------|------|------|------|------|------|
| Invest. total/PIB (%) | 28,4 | 21,6 | 26,6 | 25,2 | 25,2 | 23,4 | 22,6 | 22,6 | 23,5 | 24,4 |
| Invest. privé/PIB (%) | 13,5 | 10,6 | 12,3 | 13,2 | 14,3 | 13,5 | 12,5 | 12,7 | 13,3 | 14,3 |
| Invest. privé/FBCF (%) | 47,5 | 48,9 | 46,5 | 52,4 | 56,4 | 57,8 | 55,4 | 56,3 | 56,5 | 58,7 |
| Invest. mise à niveau/ FBCF (%) | - | - | - | 5,7 | 3,3 | 4,5 | 3,2 | 6,0 | 5,5 | 5,1 |
| Invest. privé hors logement et mise à niveau/FBCF (%) | - | - | 33,0 | 31,4 | 34,8 | 34,6 | 35,5 | 33,4 | 34,8 | 38,9 |

Source: Fehri et Soussi [2003] ; BCT ; composé par nos soins

L'investissement privé a augmenté en tendance depuis la période 1983-86, mais celui-ci recouvre plusieurs phases. La part du secteur privé dans l'investissement total passe de 47,5% au cours de la période 1983-1986, à 48,9% pendant la phase de stabilisation de 1987-1991, qui s'est caractérisée par le recul de l'investissement public ; cette légère reprise est suivie d'une baisse en 1992-1996 ; avec le démarrage en 1996 du programme de mise à niveau, la part de l'investissement privé a augmenté, et depuis 2001, elle a dépassé la frange de 50% : 52,4% en 2001 ; 55,4% en 2004 et 58,7 en 2007.

Cette amélioration mérite cependant d'être nuancée car si nous excluons les investissements liés au programme de mise à niveau et l'acquisition de logements par les ménages, la part du secteur privé dans la Formation Brute de Capital Fixe (FBCF) aurait stagné et même régressé de 33% à 31,4% respectivement entre 1992-1995 et 1996-2001, avant d'augmenter à nouveau depuis lors. A partir de 2002, la part du secteur privé dans l'investissement total a augmenté entre 2002 et 2003, puis baisse entre 2003 et 2004 et depuis 2004 connaît une légère augmentation.

En procédant de la même manière, par l'exclusion des investissements liés au programme de mise à niveau et l'acquisition de logements par les ménages, la part du secteur privé dans la FBCF a régressé de 35,5% à 33,4 % entre 2004 et 2005 ; la nette amélioration est relative à l'année 2007, près de 39%.

⁵³ Les entreprises de moins de 10 salariés du secteur industriel relèvent du secteur informel (Cf. encadré 2 *supra*).

⁵⁴ Le nombre total des entreprises de plus de 10 salariés est de 5400 en 2003 [Ben Khala, 2006] et de 5468 en 2004 [Sfaxi, 2007]. Le nombre d'entreprises disparues en 2003 est de 180 : soit le nombre total d'entreprises en 2004 (5468) moins le nombre total d'entreprises en 2003 (5400) y compris les entreprises créées en 2003 (248).

La part de l'investissement privé dans l'investissement total demeure éloignée des objectifs fixés par les IX^{ème} (1997-2001) et le X^{ème} (2002-2006) plans de développement, respectivement 56% et 58,5% [BCT, 2007]. Une autre constatation très inquiétante est, qu'en dépit de la libéralisation commerciale, l'investissement privé, se replie davantage vers les secteurs encore protégés et tournés vers le marché intérieur [Fehri & Soussi, 2003].

Le sous-développement du secteur privé tunisien est causé par les contraintes qui entravent l'activité et l'investissement des PME, sa composante principale. Selon l'enquête « Compétitivité 2002 »⁵⁵ qui tente de cerner les difficultés relatives au climat des affaires et apprécier l'effort consenti par les entreprises tunisiennes en matière d'investissement, les taux d'intérêts, outre leur effet négatif sur les performances compétitives, demeurent le principal obstacle pour l'octroi d'un crédit d'investissement (tableau 8).

Tableau 8/ Principales entraves à l'investissement (classées par ordre décroissant)

| Entrave | % des entreprises la considérant sérieuse ou moyenne | |
|--------------------------------------|--|------|
| | 2002 | 2001 |
| Taux d'intérêt | 49% | 46% |
| Taux de change | 40% | 40% |
| Niveau d'endettement de l'entreprise | 32% | 43% |
| Flexibilité du marché du travail | 18% | 16% |

Source : IEQ [2004] ; composé par nos soins

Le niveau des taux d'intérêt est considéré par une proportion croissante d'entreprises, près de la moitié en 2002, comme un facteur affectant négativement leurs performances compétitives et un obstacle majeur à l'obtention de crédit d'investissement. Le financement des investissements est un problème clé, notamment pour les PME qui n'ont pas les sûretés nécessaires les permettant de bénéficier des crédits. Quels que soient le secteur d'activité et la taille de l'entreprise, la structure de financement des investissements montre que les investissements sont essentiellement financés par des fonds propres (66%) et seulement 23% par des crédits bancaires [IEQ, 2004].

Ces résultats confirment ceux d'une enquête menée en 1999 par l'Institut Arabe des Chefs d'Entreprises (IACE) auprès de 397 entreprises privées, résidentes ou offshore. Les mêmes entraves se manifestaient et 40% des entreprises privées tunisiennes n'avaient pas eu recours à des prêts bancaires au cours des trois dernières années. Les prêts bancaires sont en fait accessibles seulement aux grandes entreprises bien connues et/ou aux PME ayant des sûretés solides : le problème du financement se pose avec d'autant plus d'acuité que la taille de l'entreprise est réduite [World Bank, 2004b].

Malgré les nombreuses incitations et actions adoptées pour son amélioration et son adaptabilité aux PME pour les aider à résister au choc de l'ouverture et à la concurrence, le financement bancaire apparaît comme la contrainte la plus pesante sur ces entreprises. Le problème d'accès ou d'obtention du crédit bancaire qu'affrontent les PME tunisiennes a un impact négatif important non seulement sur la croissance et la survie de ces entreprises mais aussi sur le phénomène entrepreneurial et le secteur privé en général et constitue une vraie menace à la réussite de l'ouverture de l'économie tunisienne.

En effet, avant de décider l'octroi du crédit, les prêteurs observent l'historique de l'emprunteur et le collatéral ; lorsque les registres d'information de crédit ou/et les lois sur le nantissement et les faillites manquent, les banques s'abstiennent d'accorder le crédit. Afin de

⁵⁵ Selon le nombre d'entreprises, le positionnement de l'échantillon de l'enquête IEQ 2002 dans le répertoire national est le suivant : 11% des entreprises du secteur des industries agroalimentaires (IAA), 5% du secteur des industries du textile, habillement et cuir (THC), 14% du secteur des industries de la chimie et du plastique, 10% du secteur des industries de matériaux de construction, céramique et verres (IMCCV), 14% du secteur des industries mécaniques et électriques (IME) et 12% de secteurs industriels divers (ID), soit au total 9% des entreprises industrielles tunisiennes [IEQ, 2004, p. 135].

comprendre pourquoi les créanciers tunisiens sont réticents à s'engager dans le financement des PME, nous mettons l'accent sur l'obtention d'un prêt en Tunisie. Nous examinons respectivement la divulgation (ou le partage) d'information de crédit et la protection des droits des créanciers.

3/ Le partage d'information de crédit

À cause de l'asymétrie d'information qui caractérise le marché du crédit, les banques ne disposent pas de l'information nécessaire pour distinguer les "bons" emprunteurs des "mauvais", et peuvent faire face aux problèmes de sélection adverse et de hasard moral. Antérieure à la mise en œuvre du contrat, la sélection adverse tient à ce qu'un taux d'intérêt élevé exigé par le prêteur attire les projets risqués des emprunteurs ; postérieur à l'établissement du contrat, l'aléa moral correspond à l'occurrence du risque de non remboursement de la part de l'emprunteur opportuniste qui obère le rendement du prêteur. Ces deux problèmes peuvent "défaire" le marché, puisque l'asymétrie d'information empêche le taux d'intérêt d'être assorti convenablement au risque réel du crédit et se traduit souvent par un rationnement du crédit contre les entreprises les plus "opaques" [Stiglitz & Weiss, 1981]. Contrairement aux grandes entreprises, les PME sont moins équipées pour surmonter le problème d'information et, par conséquent, sont plus exposées au rationnement du crédit [Cieply & Paranke, 1998 ; Winker, 1999].

Un autre problème à l'origine du rationnement du crédit à l'égard des PME provient du fait qu'il existe pour la banque des économies d'échelle liées aux coûts de transaction fixes tels que la collecte d'information, l'évaluation et le suivi du prêt. Ces coûts peuvent être d'autant plus élevés s'agissant de PME qu'elles sont insuffisamment transparentes et que la qualité de l'information financière qu'elles sont prêtes à fournir à l'institution financière est limitée [Berger & Udell, 2006 ; Cull et al., 2006].

Le problème d'asymétrie de l'information peut être réduit si l'entreprise parvient à mettre en gage un collatéral ou proposer des actifs financiers (ou immobiliers) que le prêteur peut saisir en cas de défaut⁵⁶. Néanmoins, ces facteurs réducteurs ne sont pas à la portée de toutes les entreprises demandant du crédit ; souvent sous-capitalisées, les PME n'ont généralement pas de sûretés suffisantes à offrir à leur banquier.

Quand ces mécanismes réducteurs d'asymétrie d'information n'opèrent pas ou s'avèrent insuffisants, il reste à la banque à acquérir l'information sur ses clients potentiels ; cependant, il lui incombe alors d'assumer les dépenses nécessaires à la collecte de l'information durant le processus d'évaluation des demandes.

3-1/ L'importance du partage d'information de crédit pour le financement des PME

3-1-1/ L'économie du partage d'information

La banque peut toutefois acquérir l'information de façon moins onéreuse et plus efficace en l'échangeant avec les autres prêteurs. Durant leur vie, les PME demandent souvent du crédit auprès de différents intermédiaires, laissant derrière elles une piste d'informations. Le partage d'information de crédit permet donc de combler la lacune d'information et de diminuer les coûts de production du crédit au PME [Berger & Udell, 2006].

Les avantages du partage d'information sur le marché du crédit ont fait l'objet de travaux empiriques qui ont confirmé l'effet positif du partage d'information sur : le volume du crédit [Jappelli et Pagano, 2000 ; 2002], l'accès aux ressources [Staten et Cate, 2003], le coût du crédit [Kitchenman, 1999] et sur l'offre du crédit aux PME [Frame et al., 2004].

Une information partagée permet d'atténuer la sélection adverse, de réduire l'aléa de moralité entre banque et PME, de décourager les PME d'obtenir du crédit auprès de multiples prêteurs et devenir surendettés. Selon le modèle de sélection adverse de Pagano et Jappelli [1993], le partage

⁵⁶ Le rôle du collatéral dans l'atténuation des problèmes de sélection adverse et d'aléa moral est contesté par Stiglitz et Weiss [1981 ; 1987] qui montrent que ces problèmes sont positivement associés avec le collatéral.

d'information améliore la sélection des entreprises demandeuses et permet une meilleure estimation de leurs risques de défaut ; chaque banque détient une information privée sur la solvabilité des emprunteurs résidents sur leur segment de marché (market area) ; a contrario, elle ne dispose d'aucune donnée sur les caractéristiques des emprunteurs situés sur les autres segments. Cette asymétrie d'information sur le marché du crédit constitue la source de sélection adverse ; pour pouvoir accorder des crédits à une nouvelle entreprise, les banques doivent donc échanger leurs informations privées.

Le partage d'information de crédit réduit aussi les avantages informationnels des banquiers pouvant engendrer des comportements anti-compétitifs et des problèmes de hasard moral [Padilla et Pagano, 1997]. Selon le modèle de Padilla et Pagano [2000], les banques échangent l'information sur les défaillances passées de leurs emprunteurs. Dès lors, pour une PME, faire défaut devient un signal de mauvaise réputation qui rend difficile l'octroi d'un nouveau crédit et/ou renchérit le taux d'intérêt appliqué sur le crédit. Le partage d'information crée un effet disciplinant : afin d'éviter les pénalités futures liées à une mauvaise réputation, les entrepreneurs sont donc forcés d'accroître leur effort.

Un propriétaire-dirigeant de PME a rarement à faire à une seule banque pour satisfaire tous ses besoins de crédit surtout à moyen et long terme. Des relations multiples de crédit signifient des prêts multiples, et du point de vue de la banque, la capacité de remboursement de la PME dépend également de son niveau global d'endettement lorsque le prêt vient à échéance. Si la banque n'a pas d'information sur le surendettement des PME, elle peut intégrer dans le contrat du crédit une évaluation du risque relative au niveau du taux d'intérêt ; la PME peut être incitée à se sur-endetter, puisque les charges totales d'intérêt sont une fonction décroissante de sa dette globale, exposant ainsi le banquier au risque de hasard moral. Cependant, si les prêteurs acceptent d'échanger l'information concernant le montant du crédit octroyé aux emprunteurs, le banquier en question serait en mesure d'évaluer aujourd'hui avec plus d'exactitude le risque du crédit des entreprises et de surveiller dans le futur leur probabilité de remboursement.

3-1-2/ L'origine du partage d'information

L'échange d'information peut être véhiculé par un mécanisme privé (objectif commercial), public (initié par les autorités financières), ou même par des contacts informels, comme c'est cas de nombre de PED [World Bank, 2004a].

Les bureaux de crédit (ou « agences de référence de crédit » [Jappelli & Pagano, 2000, p. 8]) sont typiquement des mécanismes volontaires : ce sont les courtiers ou agents d'information (information brokers) qui opèrent selon le principe de réciprocité dans l'échange et la diffusion de l'information. Ces agences privées mettent en place une architecture technologique automatisée partagée (shared system) où les abonnés à ces bases vont renseigner les fichiers individuels des emprunteurs. Les entreprises, grossistes, détaillants et professionnels dans tous les domaines ainsi que les institutions financières telles que les caisses populaires, banques, compagnies de cartes de crédit, vont vérifier, avant toute transaction, le dossier de leur emprunteur et informer la base de données du déroulement de la transaction ainsi que du recouvrement des facteurs. Le bureau de crédit collectera ensuite l'ensemble de données fournies par les différents prêteurs et créera des fichiers individuels sur chaque emprunteur. Tout prêteur ayant participé directement au processus de collecte d'information obtiendra en échange les données consolidées sur les nouveaux demandeurs de crédit auprès du bureau de crédit dont il est membre.

Les registres publics sont sous le contrôle des autorités officielles (généralement la Banque Centrale). Ils fonctionnent selon le double principe de la confidentialité pour les institutions financières participantes et de la protection privée des emprunteurs individuels. L'accès aux données est ainsi strictement limité aux personnels de la banque centrale et aux institutions financières. La différence majeure avec les bureaux de crédit est que la participation n'est plus fondée sur le volontariat mais rendue obligatoire par la législation ou la réglementation en vigueur ce qui implique que les données recensées soient beaucoup plus complètes ; elles couvrent tous les prêts accordés par toutes les banques du pays concernées à partir d'un certain montant. Cependant, leur niveau de

précision et de détail est plus faible que celui obtenu par les bureaux de crédit. L'échange d'information à un double sens entre les établissements de crédit et le registre public, est plus dense qu'avec un bureau de crédit privé. En effet, les institutions financières participantes doivent transférer leurs données sur leurs emprunteurs, à la fois entreprises et particuliers, à une fréquence régulière (souvent mensuelle). En contrepartie, le registre de crédit fusionne les données sur chaque emprunteur en provenance de différentes sources d'informations pour obtenir un état consolidé de leurs niveaux d'endettement qui sera automatiquement retourné aux institutions financières participantes et envoyé, le plus souvent sur demande explicite, aux banques envisageant accorder un prêt à un emprunteur potentiel.

Le montant du prêt à partir duquel les institutions financières ont l'obligation de transmettre les données collectées au registre public est très variable en pratique ; sa détermination renvoie à plusieurs préoccupations. Si la supervision bancaire est un objectif important du registre public, les prêts de faibles montants (notamment le crédit à la consommation, voire le crédit immobilier, pour les particuliers et les crédits d'exploitation pour les PME) ont peu d'importance prudentielle dès lors qu'ils ne présentent que peu de risques pour le système bancaire dans son ensemble. En outre, la prise en compte de tous les prêts aboutirait à une base de données extrêmement importante et difficile à gérer et à manipuler.

3-1-3/ Le type d'information échangée

L'information échangée peut être : "noire" ou "négative", renseignant sur l'historique de défaut passé et les arriérés de paiement (arrears) ; "blanche" ou "positive", fournissant des rapports détaillés sur l'actif et le passif bancaire d'une entreprise, ses garanties, la structure de maturité de sa dette, ses statistiques de remboursement, la situation familiale et professionnelle de son dirigeant.

L'effet disciplinant est différent selon ces deux types d'informations échangées. Padilla et Pagano [2000] montrent que les bureaux de crédit incitent à la discipline lorsque l'information partagée porte sur l'historique de crédit de l'entreprise (données négatives). Les défauts de paiements des entrepreneurs jouent le rôle de signaux pour les prêteurs externes qui, sachant la mauvaise qualité des nouveaux demandeurs de crédit, leur appliquent des taux d'intérêts élevés. Les entrepreneurs, en particulier les plus délibérés (propriétaires-dirigeants des PME), afin d'éviter cette sanction, sélectionnent des projets d'investissement pour lesquels la probabilité de défaut est faible. Les auteurs montrent à l'inverse que l'effet disciplinant a peu d'importance lorsque l'information partagée porte sur la qualité des entrepreneurs (données positives).

3-1-4/ La mémoire de l'organisme d'information

C'est ce qui est communément appelé "le pardon" (ou le manque de mémoire) de l'organisme d'information [Jappelli & Pagano, 2000]. Un organisme avec une mémoire infinie, où les entrepreneurs n'ont aucune chance de sortir de la "liste noire" même après le remboursement en retard, peut créer une incitation élevée pour rembourser à l'échéance, mais peut ex-ante dissuader toute décision de contracter une dette. Le risque d'être à perpétuité stigmatisé en cas de défaut peut être si grand et à même de dissuader les individus ayant des demandes d'emprunt justifiées. Une mémoire extrêmement longue peut aussi ex-post empêcher les débiteurs faisant un défaut à faire un retour sur le marché puisqu'ils ne pourront jamais avoir une chance d'obtenir de nouveaux prêts et de commencer de nouvelles affaires, et donc de rembourser leur dette antérieure. En outre, même si un entrepreneur dispose de l'argent qui lui permet de rembourser un prêt antérieur, il peut être découragé à le faire étant donné que quoi qu'il arrive sa réputation est entachée de façon permanente. Dans ce sens, une liste noire avec une mémoire très longue peut contribuer au problème de « l'étranglement par la dette » (debt overhang), par lequel une dette impayée devient un obstacle permanent à l'entrepreneuriat et à la reprise de l'activité économique subséquente [Jappelli & Pagano, 2005].

A l'opposé, un organisme d'information de crédit d'une mémoire très courte où les informations sont conservées pendant très peu de temps et immédiatement supprimées suite à un remboursement en retard, exercera très peu de discipline sur les entrepreneurs délibérés et également fournira aux prêteurs très peu d'informations sur leur expérience professionnelle.

Le degré souhaitable de mémorisation et de "pardon" d'un organisme d'information de crédit correspond à l'arbitrage entre la nécessité de discipliner les emprunteurs et la nécessité de leur donner une deuxième chance.

3-2/ Le partage d'information de crédit en Tunisie

3-2-1/ Absence de bureaux privés d'information

Alors que la majorité des travaux confirment la supériorité des bureaux privés dans le soutien des transactions du crédit [World Bank, 2004a ; 2005], il n'y a pas de structures privées d'information de crédit en Tunisie ; il y a un registre public, la Centrale des Risques, établi en 1958 et supervisé par la BCT. Les informations enregistrées portent seulement sur les prêts dont la taille minimum est supérieure à 13,605 US\$ indiquant une concentration sur la surveillance du risque systémique. L'accès à l'information de crédit est par ailleurs limité aux propres clients du créancier [Casero & Varoudakis, 2004].

3-2-2/ Absence d'information négative

La supériorité de l'information noire (négative) dans la discipline des entrepreneurs et l'amélioration des opérations de crédit aux PME n'est pas appliquée en Tunisie. En termes de champ d'information sur le crédit, seules les données positives (blanches) sont rendues disponibles [Casero & Varoudakis, 2004].

3-2-3/ Une longue mémoire du registre d'information

Le niveau du pardon en Tunisie est parmi les plus élevés au monde. La durée des données historiques rassemblées est de 10 ans sur un total de 56.000 rapports de crédit [Casero & Varoudakis, 2004]. La mémoire du registre de crédit tunisien est ainsi une mémoire pérenne et sans pardon qui ne peut pas encourager l'entrepreneuriat et le développement des PME.

Tableau 9/ Disponibilité et cadre légal de l'information de crédit en Tunisie

| | Bureau privé | Registre public | Note |
|--|--------------|-----------------|------|
| L'information aussi bien positive que négative est diffusée | Non | Oui | 1/1 |
| Les données statistiques relatives aux entreprises et aux particuliers sont diffusées | Non | Oui | 1/1 |
| Les données statistiques provenant des détaillants, des créanciers commerciaux ou des services publics ainsi que des institutions financières sont diffusées | Non | Non | 0/1 |
| Les données relatives à un historique de plus de deux ans sont diffusées | Non | Oui | 1/1 |
| Les données relatives aux prêts > 1% du RNB par habitant sont diffusées | Non | Oui | 1/1 |
| La loi autorise les emprunteurs à avoir accès aux données les concernant | Non | Oui | 1/1 |
| Couverture | | | |
| Nombre d'individus | 0* | 906.000 | - |
| Nombre de firmes | 0* | 124.000 | - |

Données relatives à 2007 depuis le rapport de 2008, World Bank [2008].

Source: World Bank [2009] ; composé par nos soins

La faiblesse dans l'élaboration de l'information de crédit en Tunisie est essentiellement due à l'absence de bureaux privés d'information [Casero & Varoudakis, 2004] et nous amène à évoquer le rôle de la réglementation gouvernementale qui affecte la disponibilité des données.

Certainement du point de vue du développement économique, il y a tout lieu pour que les gouvernements laissent, ou même favorisent, les registres privés d'information. D'après les régressions transnationales, ces registres sont avérés être associés avec les plus grands marchés du

crédit [Djankov et al., 2005]. Par conséquent, « il peut être logique pour qu'un pays pauvre soutienne un registre public d'information tant qu'il n'interdise pas les bureaux privés » [Dam, 2006, p. 17].

Le développement des organismes de partage d'information de crédit, particulièrement les bureaux privés, nécessite des réglementations et des lois appropriées à leur fonctionnement. Djankov et al. [2005, p. 22] suggèrent une association entre les origines légales et la décision de permettre ou non le fonctionnement des registres privés ; avec « la common law insistant sur la résolution privée ex-post de conflits, et le droit civil (civil law), en particulier de la variété française, insistant sur la propriété publique et la réglementation ex-ante ». A l'exception de la France, tous les pays développés possèdent chacun au moins un bureau privé d'information [World Bank, 2004a]. Selon Jappelli et Pagano [2002], les registres publics sont particulièrement fréquents dans les pays où les droits des créanciers sont mal protégés et l'exécution des lois concernant les obligations des emprunteurs est plus difficile. La protection légale des créanciers est aussi un facteur très important dans le procès du getting credit. Des créanciers protégés, en cas et hors cas de faillite, sont plus disposés à investir et donc octroyer le crédit [World Bank, 2004a].

4/ La protection légale des créanciers

La protection des droits des créanciers, en particulier, la faculté qu'a un créancier d'ouvrir une procédure d'insolvabilité à l'encontre d'un débiteur pour recouvrer sa créance réduit le risque de crédit et aboutit à un accroissement de l'offre de financement en particulier aux emprunteurs pris pour des plus risquées (PME) [World Bank, 2004a].

4-1/ La protection des créanciers et l'accès des PME au crédit

L'importance du cadre juridique dans le développement financier et la profondeur des marchés du crédit a été bien identifiée par les travaux de La Porta et al. [1997 ; 1998 ; 1999 ; 2000] qui mettent en évidence les effets des règles du droit de l'entreprise sur les performances des systèmes financiers dans les pays de l'OCDE, et qui fournissent des données sur l'état de la réglementation des droits des créanciers sur les capitaux des emprunteurs autour du monde. De même, Levine [1998 ; 1999] démontre l'existence d'une relation étroite et forte entre l'effectivité de la protection juridique apportée aux créanciers et le développement de l'intermédiation financière ; il montre également que la composante "exogène" du développement financier, relative à l'environnement légal et réglementaire, est positivement et significativement corrélée à la croissance économique.

4-1-1/ La protection des créanciers dans l'arène du crédit

Deux sphères de lois influencent fortement la solidité du secteur financier dans l'arène du crédit : les lois sur les droits des créanciers et les lois sur les faillites. La littérature économique échoue parfois à faire la distinction - difficile - entre ces deux sphères qui interagissent chaque fois que la faillite est déclarée et qui sont peu développées dans les PED [Dam, 2006]. En raison de cette relation complexe entre le crédit garanti et la faillite, l'idéal est de commencer par les droits des créanciers qui les permettent de se protéger des éventuelles faillites dont les plus importants sont les lois sur le crédit garanti. Un prêt garanti implique un collatéral. Lorsque la dette est garantie par des biens immobiliers, une hypothèque est impliquée. Quand elle est garantie par des biens meubles (intérêt garanti, mise en gage, charge, privilège, etc.), il importe qu'existe un mécanisme efficace permettant le nantissement du crédit.

Le collatéral est également nécessaire pour le cas de petits emprunteurs dont l'incapacité à d'obtenir des hypothèques s'avère être en grande partie un problème légal dû à l'impossibilité des fermiers et des propriétaires de maisons à établir un titre à leur propriété, pré-condition essentielle pour que les biens immobiliers servent comme garantie pour l'obtention d'un prêt. Ces petits emprunteurs n'ont pas alors habituellement la possibilité d'accéder à la communauté financière, au moins dans la majorité des PED où le crédit sans garantie (cartes de crédit) est peu répandu.

L'importance de la micro-finance surgit dans une large mesure parce que les micro-entreprises, particulièrement les entrepreneurs individuels (tels que les femmes engagées dans la

production à domicile), ne peuvent pas emprunter au secteur bancaire formel en l'absence de collatéral à mettre en gage [Adair, 2005] ; ceux-ci doivent par conséquent compter sur leur réputation personnelle et faire appel aux individus ou/et aux organisations non gouvernementales qui les connaissent pour pouvoir emprunter de petites sommes. Dans ce contexte, la réputation peut servir comme un substitut à la garantie. Mais la micro-finance n'est pas conçue pour satisfaire les besoins du crédit des entreprises en croissance qui, à un moment ou un autre, ont besoin d'investir pour se développer ou innover davantage et ne peut pas donc suffire pour financer une économie dans son ensemble, même dans un pays pauvre [OCDE, 2007b]. Et c'est précisément dans le cas de prêts de montants élevés, ou simplement moyens, que la réputation seule est peu susceptible d'être un substitut au collatéral. L'existence de règles légales permettant aux petites entreprises le nantissement par des fonds échangeables (changing pool) comme les machines, les inventaires, les comptes à recevoir, les propriétés qui vont se réaliser (exemple les récoltes) et d'autres éléments d'actif non réels ou même l'entreprise entière, surtout lorsqu'elle soit de petite ou moyenne dimension, est une exigence d'un "bon" secteur financier [World Bank, 2005].

Bien que l'avantage d'une facilité des lois de mise en gage, au delà des hypothèques, des biens immobiliers soit bien documenté par la Banque Mondiale, le nantissement par un bien meuble suscite une question importante dans le champ de protection des créanciers. C'est le cas d'un non remboursement du crédit qui mobilise la banque à saisir le bien mis en gage pour récupérer ses fonds. Ce cas se traduit le plus souvent par un appel à la cour [World Bank, 2004a], dont l'intervention implique des démarches administratives induisant des délais longs et pénibles. Lorsque l'exécution à l'amiable, via une saisie du collatéral, n'est pas possible et qu'il faut passer par la cour, un système judiciaire fort et efficace est indispensable ; des faiblesses dans ce système affectent les marchés du crédit [Galindo & Micco, 2004].

Une forte protection légale des créanciers dans l'arène du crédit est à ce niveau essentielle au développement du marché de crédit (et du marché financier en général) et donc fondamentale pour la croissance et le développement économique⁵⁷. Nombre de travaux empiriques ont lié la protection des droits des créanciers à la profondeur du marché financier et ont aussi exploré les déterminants de ces droits, ils aboutissent à la conclusion que les systèmes légaux basés sur la tradition de loi civile française tendent à accorder moins de protection aux créanciers et plus de protection aux débiteurs que les systèmes basés sur la tradition anglo-saxonne de la common law [La Porta et al., 1997 ; 1998; Padilla & Requejo, 2000 et Galindo & Micco, 2001]. D'autres travaux [Beck & Laeven, 2005 ; Beck et al., 2003; 2006] dont les résultats sont similaires montrent qu'une meilleure protection légale augmente la capacité des créanciers à opérer dans des environnements risqués et augmente la profondeur des marchés de crédit. La protection des créanciers augmente la valeur implicite du collatéral ou/et réduit alternativement les coûts de liquidation en cas de défaut de l'emprunteur ; des créanciers "bien" protégés deviennent plus disposés à octroyer le crédit et à éviter les évaluations asymétriques des demandes de financement, à s'engager donc avec toutes les entreprises quelque soit leur taille.

4-1-2/ La protection des créanciers est bénéfique au financement des PME

Demirgüç-Kunt et Maksimovic [2002] montrent que, dans les pays où des systèmes financiers ou légaux sont faibles, les petites entreprises font face à des obstacles significatifs à la croissance en raison des faibles rapports avec les banques ; les grandes entreprises font face à moins d'obstacles et peuvent même avoir un avantage comparatif dans le financement et la surveillance des différents projets d'investissement. Dans ce sens, un développement marginal du système financier ou du système légal - en général - détend ces contraintes davantage pour les PME les plus contraintes. Ces résultats sont conformes avec l'idée que les grandes entreprises internalisent les opérations des

⁵⁷ La littérature théorique en faveur des droits des créanciers pour le développement financier est toutefois contestée par Padilla et Requejo [2000].

marchés financiers et des institutions et donc sont moins affectées par les effets sur les marchés publiques [Beck et al., 2005].

Galindo et Micco [2005] analysent les canaux au travers desquels une telle relation peut avoir lieu et montrent que la protection des droits des créanciers assure la réduction du gap de financement entre les PME et les grandes entreprises. L'hypothèse de départ est qu'une faible exécution des contrats de crédit ou des procédures inefficaces de faillite exige un péage plus élevé sur les petites entreprises que sur les grandes en raison des coûts de surveillances dont fait face les prêteurs. Cette action de surveillance implique un coût fixe pour chaque prêt, elle est donc valable seulement dans le cas où l'emprunteur est doté d'un niveau élevé de richesse lui permettant un niveau élevé d'investissement. La solution du modèle implique qu'à l'équilibre, les banques ne vont pas surveiller les petites entreprises (dotées d'une faible richesse initiale) ce qui augmente le hasard moral pour ces dernières et les incitent à adopter une technologie risquée avec une probabilité de faillite plus élevée. Toute amélioration dans l'efficacité des procédures de faillites aussi bien que dans l'exécution du contrat de crédit a un effet positif plus important sur les petites entreprises que sur les grandes.

4-2/ La protection légale des créanciers en Tunisie

4-2-1/ Des lois rigides sur le nantissement

Alors que les droits de timbre (stamp duty) et les taxes de création d'un accord de nantissement sont négligeables dans la majorité des pays développés [World Bank, 2005, figure 6.3], en Tunisie, ces coûts sont parmi les plus élevés au monde. La création d'un accord de nantissement peut additionner près de 1,9% du total de prêt et représente une vraie barrière à l'accès des entreprises, en particulier celles de petites et moyennes dimensions, au crédit bancaire [Casero & Varoudakis, 2004]. En Tunisie, comme dans la plupart des PED, la plus grande barrière à une plus grande utilisation du crédit est due aux difficultés à rendre le collatéral légalement disponible pour les prêts nantis.

A noter aussi qu'en Tunisie, la décision d'octroi du crédit se fait le plus souvent sur la base de garanties réelles et, généralement, la valeur de l'hypothèque doit dépasser le montant du prêt sollicité [Casero & Varoudakis, 2004]. Ceci ne fait que durcir les conditions du recours au secteur bancaire formel surtout pour les PME qui se trouvent souvent devant l'impérative de faire appel au micro-crédit et au financement informel en général.

4-2-2/ Des lois déficientes sur les faillites

Au regard des lois définissant qui contrôle le processus d'insolvabilité, qui a les droits à la propriété d'une entreprise en faillite, selon quelle priorité et assurant l'efficacité d'exécution des droits, il n'y a aucune protection légale en Tunisie [Casero & Varoudakis, 2004].

Les faiblesses des lois sur le nantissement et la faillite en Tunisie (tableau 10) sont traduites par un indice de droits légaux qui est des plus faibles au monde (tableau 11).

Tableau 10/ Lois sur le nantissement et la faillite en Tunisie

| Élément | Réponse | Note |
|---|---------|------|
| Toute entreprise peut utiliser des biens meubles comme collatéral en gardant la possession de ces biens; et tout établissement financier accepte de tels biens comme collatéral | Oui | 1/1 |
| La loi permet aux entreprises de donner un droit de garantie non possessoire pour la seule catégorie des biens mobiliers renouvelables, sans exiger une description spécifique des biens garantis | Non | 0/1 |
| La loi permet aux entreprises de donner un droit de garantie non possessoire substantiellement pour tous ses biens, sans exiger une description spécifique des biens garantis | Oui | 1/1 |
| Un droit de caution peut s'étendre à des biens futurs ou des biens après leur achat, et peut s'étendre automatiquement aux produits, procédures ou remplacements des biens initiaux | Non | 0/1 |
| Une description générale de dettes et obligations est autorisée dans les accords de garantie, afin que tous les types d'obligations et dettes puissent être garanties en déclarant un montant maximal plutôt qu'un montant spécifique entre les parties | Non | 0/1 |
| Le registre de garantie en opération est unifiée géographiquement et par type de bien, aussi bien qu'il est indexé par nom du donateur d'un droit de garantie | Oui | 1/1 |
| Les créanciers nantis ont la priorité absolue à leur collatéral en dehors des procédures de faillite | Non | 0/1 |
| Les créanciers nantis ont la priorité absolue à leur collatéral dans les procédures de faillite | Non | 0/1 |
| Pendant le redressement, les droits des créanciers nantis sont-ils exempts d'un « sursis automatique » pour l'exécution | Non | 0/1 |
| La loi permet aux parties de convenir par contrat en dehors de l'exécution par la cour | Non | 0/1 |

Source : World Bank [2009] ; composé par nos soins

Les faibles lois sur le nantissement et les faillites, donc la faible protection des créanciers en cas ou non de faillite, conjuguées au manque d'information de crédit utile à la disposition des créanciers, font de l'obtention de prêt par les PME tunisiennes un obstacle à leur croissance et pérennité. Bien que les autorités se soient engagées, depuis la décision d'ouvrir la Tunisie à l'économie mondiale, dans un programme de réformes du système financier afin de compléter leur effort d'ajustement structurel, la Tunisie connaît toujours des difficultés en matière de getting credit.

Tableau 11/ Obtention de prêts en Tunisie

| Indicateur | Tunisie | | | | | | MEN A 2008 | OC DE 2008 |
|---|---------|------|------|---------|--------|--------|------------|------------|
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | | |
| Rang | - | - | - | 101/175 | 97/178 | 84/181 | - | - |
| Indice de divulgation d'information | - | 2 | 2 | 3 | 4 | 5 | 2,9 | 4,8 |
| Couverture par les registres publics (% adulte) | - | - | 8,2 | 11,6 | 13,7 | 14,9 | 4,8 | 8,4 |
| Couverture par les bureaux privés (% adultes) | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 9,7 | 58,4 |
| Indice des droits légaux | 0 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3,3 | 6,8 |

Source : World Bank [2004a ; 2005 ; 2006 ; 2007 ; 2008a ; 2009] ; composé par nos soins

Le tableau 11 montre qu'au cours du temps, la Tunisie a certes avancé dans le classement mondial entre 2007 et 2008 mais n'a pas réalisé une vraie amélioration des indicateurs du getting credit : les bureaux privés d'information de crédit sont toujours absents ; les améliorations de l'indice de divulgation d'information sur le crédit et de l'indice des droits légaux sont minimes. Sur le plan comparatif, en 2008, l'indice de divulgation d'information est supérieur à celui de la région MENA et comparable à celui de la région OCDE ; l'indice des droits légaux est cependant inférieur à celui de la région MENA et incomparable à celui de la région OCDE.

Conclusion

Avec l'ouverture de l'économie tunisienne sur le marché européen, les PME sont devenues le point focal des responsables tunisiens qui ont reconnu leur rôle en matière de développement d'activité économique, de création d'emploi et d'allègement de la pauvreté et d'inégalités.

Depuis 1995, les responsables tunisiens tentent de favoriser ce rôle et doivent intervenir actuellement encore pour faciliter le getting credit par les PME qui, malgré les divers mécanismes et les institutions mis en place pour l'ajuster à leurs besoins, demeure toujours une mission très difficile. Ceci veut dire que le rôle économique fondamental d'une banque n'est pas bien accompli en Tunisie. Le crédit domestique au secteur privé et entreprises publiques non financières est de l'ordre de 70% du PIB tunisien tandis qu'il s'élève en moyenne à 120% dans l'UE, qui est le partenaire privilégié [Fhima, 2009].

Ce faible rôle d'entraînement de la sphère réelle trouve des explications dans la sphère financière. Travaillant avec l'épargne des déposants, les banquiers n'acceptent d'octroyer le crédit que lorsqu'ils s'assurent que les emprunteurs sont solvables et qu'il sera possible de récupérer la dette. Pour ce faire, ils observent l'historique de crédit de l'emprunteur et le collatéral.

Afin de garantir aux banquiers tunisiens plus de certitude au niveau de la transmission de l'épargne aux entreprises tunisiennes, particulièrement les PME, les responsables tunisiens doivent procéder aux réformes nécessaires pour permettre une disponibilité d'information utile et une protection suffisante au cours de l'opération de financement.

Aider les PME à accéder au crédit pour survivre et accomplir la mission qui leur est dévolue ne passe pas nécessairement par la fourniture d'un financement subventionné qui échoue souvent [World Bank, 2007], l'idéal est de commencer par résoudre les problèmes décourageants les créanciers à prêter leurs concours à ces entreprises.

Bibliographie

- Abbate F., 2002, *L'intégration de la Tunisie dans l'économie mondiale: opportunités et défis*, Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement, Programme Nations-Unies sur le Développement, UNCTAD/EDM/Misc. 198.
- Acs Z. J. and Audretsch D. B., 1998, *Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis*, *American Economic Review*, 78(4), pp. 678-90.
- Adair P., 2005, *Les micro-entreprises en Tunisie : emploi, financement de l'activité et micro-crédit*, séminaire *Création d'entreprises et emploi des jeunes diplômés*, 23-24 novembre, Université de Sfax, Tunisie.
- Adair P. et Hamed Y., 2006, *Marché informels et micro-entreprises au Maghreb – emploi, production et financement*, in Musette M. S. et Charmes J. (eds), *Informalisation des économies maghrébines*, Editions CREAD, Alger, vol.1, pp 27-60.
- Agbeibor W.Jr., 2006, *Pro-poor economic growth: Role of small and medium sized enterprises*, *Journal of Asian Economics*, 17, pp. 35-40.
- API (Agence de Promotion de l'Industrie), 2002, *Environnement et Incitation à l'Innovation en Tunisie*, Rencontre de l'innovation, moteur de compétitivité des PME-PMI, Casablanca, 8 octobre.
- Audretsch D.B., 2002, *The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U.S.*, *Small Business Economics*, 18(1-3), pp. 13-40.
- BCT (Banque Centrale de Tunisie), *Divers numéros des Rapports annuels d'Activité*.

- Beck T., Demirgüç-Kunt A. and Levine R., 2003, *Law, endowments, and finance*, *Journal of Financial Economics*, 70, pp. 137-181.
- Beck T., Demirgüç-Kunt A. and Maksimovic V., 2005, *Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Size Matter?*, *Journal of Finance*, 60, pp. 137-177.
- Beck T., Demirgüç-Kunt A., Laeven L. and Maksimovic V., 2006, *The determinants of financing obstacles*, *Journal of International Money and Finance*, 25(6), pp. 932-952.
- Beck T. and Levine R., 2005, *Legal institutions and financial development*, in: Claude M. and Shirley M. (Eds.), *Handbook of New Institutional Economics*, Kluwer, Dordrecht, The Netherlands.
- Belz L. et Gauthier O., 2000, *Innovation et croissance économique : rôle et enjeux du financement des PME*, *Revue Internationale PME*, 13(1), pp. 1-16.
- Ben Khala K., 2006, *L'entreprise maghrébine*, AUDINET Tunisie.
- Berger A.N. and Udell G.F., 2006, *A more complete conceptual framework for SME finance*, *Journal of Banking & Finance*, 30(11), pp. 2945-2966.
- Blanchot R. et Bigeni M., 2000, *La Tunisie de Ben Ali et le Partenariat Euro-méditerranéen*, Institut Méditerranéen d'Études Économiques et Financières-Toulon.
- Casero P.A. and Varoudakis A., 2004, *Growth, private investment, and the cost of doing business in Tunisia: A comparative perspective*, MENA, Social and Economic Development Group, The World Bank, Washington D.C., USA.
- Cieply S. et Paraque B., 1998, *Le rationnement des PME sur le marché de crédit : mythe ou réalité ?*, *Revue Banque et Marchés*, N°33, mars avril, pp. 5-17.
- Crépon B., 1994, *Taille des firmes et activité innovatrice; Une analyse sur données individuelles*, in: Guellec D., 1994, *Innovation et compétitivité*, *Economica*, pp. 223-246.
- Cull R., Davis L.E., Lamoreaux N.R. and Rosenthal J-L., 2006, *Historical financing of small and medium-size enterprises*, *Journal of Banking & Finance*, 30(11), pp. 3017-3042.
- Dam K.W., 2006, *Credit Markets, Creditors' Rights and Economic Development*, The Law School, The University of Chicago, www.law.uchicago.edu/Lawecon/WkngPprs_251-300/281-kd-credit.pdf
- Demirgüç-Kunt A. and Maksimovic V., 2002, *Funding growth in bank-based and market-based financial systems: Evidence from firm level data*, *Journal of Financial Economics*, 65(3), pp. 337-363.
- Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. and A. Shleifer, 2002, *The Regulation of Entry*, *Quarterly Journal of Economics*, 117(1), pp. 1-37.
- Djankov S., McLiesh C. and Shleifer A., 2005, *Private Credit in 129 Countries*, NBER Working Paper N°11078, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Edwards T., Delbridge R. and Munday M., 2005, *Understanding innovation in small and medium-sized enterprises: a process manifest*, *Technovation*, 25(10), pp. 1119-1127.
- ERF (Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey), 1997, *Economic Trends in the MENA Region*, Cairo: ERF.
- Fan Q., 2003, *Importance of SMEs and the Role of Public Support in Promoting SME Development, Creating A Conducive Legal & Regulatory Framework for Small and Medium Enterprise Development in Russia, A Policy Dialogue Workshop*, St. Petersburg, Russia, September 14-16.
- Fhima F., 2009, *Financement des PME en Tunisie*, Thèse en Sciences Économiques, en cours, Université de Sfax, Tunisie & Université Paris 12-Paris Est, France.
- Frame W.S., Padhi M., Woosley L., 2004, *Credit scoring and the availability of small business credit in low and moderate income area*, *Financial Review*, 39, pp. 34-54.
- Galbraith J.K., 1956, *American Capitalism*, Boston: Houghton Mifflin.
- Gallina A., 2002, *SMEs Contribution to the Creation of the Euro-Mediterranean Region*, ERF Working Papers Series, Working Paper 0106.
- Galindo A., and Micco A., 2001, *Creditor protection and financial cycles*, Inter-American Development Bank Research Department Working Paper N°443, April.

- Galindo A., and Micco A., 2004, *Creditor Protection and Financial Markets: Empirical Evidence and Implications for Latin America*, Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review, 2nd Quarter, pp. 29-37.
- Galindo A. and Micco A., 2005, *Bank Credit to Small and Medium Sized Enterprises: The Role of Creditor Protection*, Central Bank of Chile Working Paper N°347, December.
- Hallberg K., 2000, *A Market-Oriented Strategy for Small and Medium-Scale Enterprises*, IFC Discussion Paper # 48.
- Holland S., 1999, *The Euro-Mediterranean Agreement. An Alternative Agenda*, Research Report N.1/1999, Federico Caffè Centre, Roskilde University, Roskilde.
- IEQ (Institut d'Économies Quantitatives), 2004, *Les Cahiers de l'IEQ*, 18, janvier.
- Jaidi L. et Zaïm F., 1996, *L'industrie Marocaine Face au Défi du Libre-Échange*, Annuaire de l'Afrique du Nord, tome XXXV, CNRS, pp. 69-87.
- Jappelli T. and Pagano M., 2000, *Information Sharing in Credit Markets: A Survey*, CSEF Working Paper N°36, March, university of Salerno.
- Jappelli T. and Pagano M., 2002, *Information Sharing, Lending and Defaults: Cross-Country Evidence*, Journal of Banking and Finance, October, 26 (10), pp. 2017-2045.
- Jappelli T. and Pagano M., 2005, *Role and Effects of Credit Information Sharing*, CSEF Working Paper n°136, March, University of Salerno.
- Julien P.A et Marchesnay M., 1988, *La petite entreprise*, Vuibert, Paris
- Kitchenman W.F., 1999, *U.S. Credit Reporting: Perceived Benefits Outweigh Privacy Concerns*, The Tower Group.
- Lakhoua F., 2001, *Performances et Défis de l'Économie Tunisienne, Perspectives de l'Économie Tunisienne*, pp. 25-49.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. and Vishny R., 1997, *Legal determinants of external finance*, Journal of Finance, 52 (3), pp. 1131-1150.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. and Vishny R., 1998, *Law and finance*, Journal of Political Economy, 106(5), pp. 1113-1155.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. and Vishny R., 1999, *The quality of government*, Journal of Law, Economics and Organization, 15 (1), pp. 222-279.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. and Vishny R., 2000, *Investor protection and corporate governance*, Journal of Financial Economics, 58 (1), pp. 3-27.
- Levine R., 1998, *The legal environment, banks and long-run economic growth*, Journal of Money, Credit and Banking, 30 (3), pp. 596-613.
- Levine R., 1999, *Law, finance and economic growth*, Journal of Financial Intermediation, 8(1-2), pp. 8-35.
- PNUD, *Libérer l'Entrepreneuriat : Mettre le Monde des Affaires au Service des Pauvres*, www.undp.org/cpsd/documents/report/french/foreword_f.pdf
- OCDE, 2007a, *Perspectives Économiques en Afrique : Études par Pays-Tunisie*, Paris.
- OCDE, 2007b, *Le financement de l'entrepreneuriat et des PME*, synthèse, Paris.
- OECD, 1997, *The UE and the Maghreb*, Organization for Economic Cooperation and Development, Paris.
- Padilla A.J. and Pagano M., 1997, *Endogenous Communication Among Lenders and Entrepreneurial Incentives*, Review of Financial Studies, 10(1), pp. 205-236.
- Padilla A.J. and Pagano M., 2000, *Sharing Default Information as a Borrower Discipline Device*, European Economic Review, 44(10), pp. 1951-1980.
- Padilla A.J. and Requejo A., 2000, *The Costs and Benefits of the Strict Protection of creditor Rights: Theory and Evidence*, Research Network Working Paper. R-384, Inter-American Development Bank, Washington D.C., USA.
- Pagano M. and Japelli T. 1993, *Information Sharing in Credit Markets*, Journal of Finance, 48(5), pp. 1693-1718.

- Rapport FEMISE, 2005, Profil Pays Tunisie, Institut de La Méditerranée, France Economic Research Forum, Egypt, Coordinateurs Femise, décembre.*
- Schumpeter J.A., 1942, Capitalisme socialisme et Démocratie, trad. franç., Editions Payot, 1951.*
- Sfaxi R., 2007, Physionomie générale du secteur industriel, Ministère de l'énergie et des PME, www.gtz-tunisie-mne.org/downloads/Seminaire%20Ann%204%2004_05.pdf -*
- Sid Ahmed A., 1996, Les Économies Maghrébines Face aux Défis de la Zone de Libre-Échange Euro-méditerranéenne, Annuaire de l'Afrique du Nord, tome XXXV, CNRS, pp. 197-213.*
- Staten M.E. and Cate F.H., 2003, The Impact of National Credit Reporting Under the Fair Credit Reporting Act: The Risk of New Restrictions and State Regulation, www.fic.gov/bcp/workshops/infoflows/statements/cate02.pdf -*
- Stiglitz J.E. and Weiss A., 1981, Credit rationing in markets with imperfect information, American Economic Review, 71(3), pp. 393- 410.*
- Stiglitz J.E. and Weiss A., 1987, Credit Rationing: Reply, American Economic Review, 77(5), pp. 912-927.*
- Tangeaoui, 1996, Les Entrepreneurs Maghrébins et l'Accord de Barcelone, Annuaire de l'Afrique du Nord, tome XXXV, CNRS, pp. 161-167.*
- Winker P., 1999, Causes and Effects of Financing Constraints at the Firm Level, Small Business Economics, 12(2), pp. 169-181.*
- World Bank, 2003a, Global Economic prospects, Washington DC, USA.*
- World Bank, 2003b, Republic of Tunisia: Employment Strategy, Washington DC, USA.*
- World Bank, 2004a, Doing Business in 2004: Understanding Regulation, Washington D.C., USA.*
- World Bank, 2004b, Republic of Tunisia: Private Sector Assessment Update, Meeting the Challenge of Globalisation, Report 20173-TN, Washington D.C., USA.*
- World Bank, 2005, Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth, Washington D.C., USA.*
- World Bank, 2006, Doing Business in 2006: Creating Jobs, Washington D.C., USA.*
- World Bank, 2007, Doing Business in 2007: How to Reform, Washington D.C., USA.*
- World Bank, 2008a, Doing Business in 2008, Washington D.C., USA.*
- World Bank, 2008b, Doing Business in 2008: Tunisia, Washington D.C., USA.*
- World Bank, 2009, Doing Business in 2009, Washington D.C., USA.*