



GROUPE DE LA BANQUE AFRICAINE
DE DÉVELOPPEMENT

eina

Employment Innovations
& Advice - North Africa



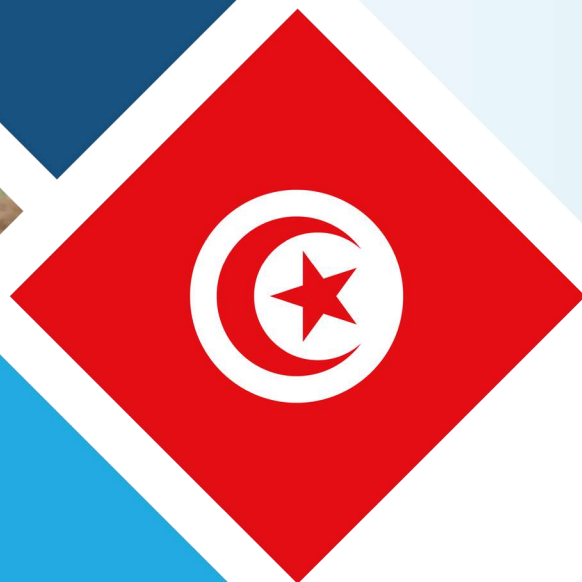
European Bank
for Reconstruction and Development



Foreign, Commonwealth
& Development Office

Le Profil Entrepreneurial de la Tunisie :

Défis, opportunités pour l'emploi et implications des politiques



Décembre 2025

Le Profil Entrepreneuriale de la Tunisie :

Défis, opportunités pour l'emploi et implications des politiques

© 2025 Groupe de la Banque africaine de développement

Tous droits réservés. Publié en décembre 2025

Groupe de la Banque africaine de développement

Profil entrepreneurial de la Tunisie.

Les opinions exprimées dans le présent ouvrage sont celles de ses auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement les positions, opinions ou politiques de la Banque africaine de développement, ni celles de son Conseil des gouverneurs, de son Conseil d'administration ou des pays qui y sont représentés, ni celles de ses partenaires à savoir l'Ambassade britannique à Tunis et la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD).

La Banque africaine de développement et son Conseil d'administration ne garantissent pas l'exactitude des données contenues dans cette publication et déclinent toute responsabilité quant aux conséquences de leur utilisation.

En désignant un territoire ou une zone géographique ou en y faisant référence, ou en utilisant le terme « pays » dans le présent document, la Banque africaine de développement n'a pas l'intention d'émettre un jugement sur le statut juridique ou tout autre statut du territoire ou de la zone en question.

La Banque africaine de développement encourage l'impression ou la reproduction des informations uniquement à des fins personnelles et non commerciales, à condition qu'elle soit reconnue comme en étant la source. Il est interdit aux usagers de revendre, redistribuer ou créer des produits dérivés à des fins commerciales sans l'approbation expresse et écrite de la Banque africaine de développement.

Photo de couverture : © Banque africaine de développement

Groupe de la Banque africaine de développement

Avenue Jean-Paul II 01 BP 1387

Abidjan 01, Côte d'Ivoire

www.afdb.org



Avant propos

Le Profil Entrepreneurial constitue une méthodologie d'enquête et d'analyse développée par la Plateforme d'expertise EInA de la Banque africaine de développement (BAD). Il s'inscrit dans une démarche analytique visant à mieux cerner la dynamique entrepreneuriale et à formuler des recommandations stratégiques en vue de renforcer l'écosystème de l'entrepreneuriat.

La supervision de l'étude a été assurée par Monsieur Mohamed El Azizi, Directeur général pour l'Afrique du Nord ; Madame Malinne Blomberg, Directrice générale adjointe pour l'Afrique du Nord ; Madame Martha Phiri, Directrice sectorielle du Développement humain ; et Monsieur Mouhamed Gueye, Chef de division sectorielle du Développement humain.

La rédaction du rapport a été réalisée par l'équipe technique EInA, coordonnée par Madame Loubna Bourkane, Chargée en chef de l'emploi des jeunes pour l'Afrique du Nord à la BAD et composée de Monsieur David Robalino, Conseiller stratégique auprès d'EInA, Monsieur Lassaad Ben Romdhane et Mahamat Moussa Koumo, statisticien économiste à la Plateforme EInA.

L'équipe tient à remercier chaleureusement les pairs évaluateurs, en particulier Carl Daspect, Attaché de coopération auprès de la Délégation de l'Union européenne en Tunisie, ainsi que son équipe, pour leur précieuse contribution. Elle adresse également sa reconnaissance à Bernice Savy, économiste en charge de la Tunisie à la BAD, ainsi qu'à Majdi Hassen et Hajer Karaa, respectivement Directeur exécutif et Responsable de la recherche et des études à l'IACE, pour leurs apports déterminants à la finalisation du présent rapport.

L'équipe adresse également ses remerciements au Gouvernement de la Tunisie pour son intérêt et son engagement dans la conduite de cette étude, ainsi qu'à l'Ambassade britannique, au Fonds fiduciaire multi-donateurs pour l'entrepreneuriat des jeunes et l'innovation (YEI MDT) de la Banque africaine de développement et à la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), pour leur appui financier et leurs contributions précieuses à l'élaboration de ce document.

TABLE DES MATIÈRES

AVANT PROPOS	iv
LISTE DES ABRÉVIATIONS	vi
LISTE DES GRAPHIQUES ET DES TABLEAUX	vii
RÉSUMÉ EXÉCUTIF	ix
1. INTRODUCTION	1
2. LE PROFIL ENTREPRENEURIAL DE LA TUNISIE	3
3. ENTRÉE ET SUCCÈS DANS L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE	7
3.1 Situation dans le marché du travail et entrée dans l'activité Entrepreneuriale	7
3.2 Vers la création d'une entreprise	8
3.3 Les contraintes à la formalisation	10
3.4 Les contraintes à la croissance des entreprises et la création d'emplois	12
4. POTENTIEL DE CRÉATION D'EMPLOIS ET PROPOSITION D'IMPLICATIONS POUR LES POLITIQUES	15
BIBLIOGRAPHIE	20
ANNEXES	21
Annexe 1 : Modèles Économétriques	22
Annexe 2 : Programmes Publiques d'Appui à l'Entrepreneuriat et le Développement de la TPE	24



LISTE DES ABRÉVIATIONS

Agence française de développement
Activité génératrice de revenus
Agence nationale pour l'emploi et le travail indépendant
Agence de promotion des investissements agricoles
Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation
Banque africaine de développement
Banque Islamique de Développement
Contrats Basés sur la Performance
Banque européenne pour la reconstruction et le développement
Employment Innovations & Advice for North Africa
Fonds Arabe pour le Développement Économique et Social
Fonds International de Développement Agricole
Office du Développement du Sud
Office National du Tourisme Tunisien
Partenariat Public-Privé
Programme de Développement Agricole Intégré
Programme d'appui aux initiatives privées des femmes
Très petites entreprises
Très petites et moyennes entreprises
Taux de Rentabilité Interne
Union européenne



LISTE DES GRAPHIQUES

Figure 1	Distribution par Genre, Age, Niveau d'Éducation, et Secteur des Entrepreneurs
Figure 2	Taux d'Activité Entrepreneuriale
Figure 3	Taille des Entreprises et Informalité
Figure 4	Facteurs Corrélés avec l'Entrée dans l'Activité Entrepreneuriale
Figure 5	Facteurs Corrélés avec le Passage de l'Idéation à la Gestation
Figure 6	Facteurs Corrélés avec la Formalisation des Entreprises
Figure 7	Facteurs Corrélés avec le Potentiel de Croissance des Entreprises

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Caractéristiques Socio-Démographiques et Situation dans le Marché du Travail
Tableau 2	Les Coûts et les Bénéfices de la Formalisation
Tableau 3	Potentiel pour la Création d'Emplois des Entrepreneurs Tunisiens
Tableau 4	Demandes de Financement et de Services d'Accompagnement
Tableau 5	Distribution des entrepreneurs dans les différents modèles





RÉSUMÉ EXÉCUTIF

La Tunisie fait face à un double impératif : créer massivement des emplois pour réduire les déficits existants et améliorer la qualité de ces emplois, notamment à travers la croissance de la productivité du travail – et donc la croissance de l'économie – et leur formalisation. Aujourd'hui, 73% des femmes et 34% des hommes sont inactifs. De plus, parmi ceux qui participent au marché du travail, 16% sont au chômage, avec des taux plus élevés pour les femmes (22%) et surtout les jeunes (40%). De plus, plus de la moitié de la population occupée se trouve dans des emplois informels. Pour réduire le chômage et l'inactivité de manière substantielle, tout en réduisant l'informalité à travers la croissance de la productivité de travail, la Tunisie aurait besoin de plus de 100,000 emplois par an avec un taux d'investissement privé de 15-25% et une croissance annuelle de l'ordre de 4-7%.

Pour répondre aux besoins de création d'emploi, la Tunisie est appelée à mobiliser le potentiel de l'entrepreneuriat et de la TPME où sont employés la majorité des travailleurs. Les dernières estimations suggèrent que 70% des emplois se trouvent dans les TPME et presque 60% dans les TPE. Entre 2013 et 2023, les TPE ont créé 57,8% des emplois net formels et les PME, 10,2%. À l'avenir, sur la base des tendances actuelles, les TPME devraient créer plus de deux tiers des nouveaux emplois.

Dans ce contexte, le Gouvernement Tunisien et la Banque africaine de développement à travers sa Plateforme ElnA, avec le soutien financier de l'Ambassade du Royaume-Uni et de l'appui technique de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), ont lancé l'enquête sur le profil entrepreneurial du pays qui vise à mieux comprendre quelles sont les contraintes qui affectent l'entrepreneuriat et le développement de la TPME¹. Le profil entrepreneurial de la Tunisie se base sur une enquête représentative de la population active et inactive au niveau national et régionale², effectuée au cours de la période février-avril 2024. L'enquête a couvert plus de 3,000 ménages et 9,000 individus, et a permis d'obtenir des informations sur leur situation dans le marché du travail (travailleur indépendant, employeur, travailleur salarié formel ou informel, chômeur, ou inactif) ; leurs caractéristiques socio-démographiques et leur capacités intrinsèques ; les principales caractéristiques des entreprises établies (type de registre, secteur, taille, âge, ventes, salaires, et consommation intermédiaire) ; les principales contraintes qui affectent l'activité entrepreneuriale ; et leur demande en termes de services d'appui.

Les résultats de l'analyse montrent que le taux d'activité entrepreneuriale en Tunisie, indicateur rapportant l'effectif des entrepreneurs à la population de 18 ans et plus, est de 18%, avec 10,4% d'entrepreneurs établis et 7,6% d'entrepreneurs potentiels. Le nombre d'entrepreneurs estimé au premier trimestre 2024 est de 1,48 millions. Les entrepreneurs potentiels se répartissent entre différents types d'activité et de statut dans la profession : 27,3% sont des inactifs, 33,1% des chômeurs et 39,6% sont des salariés, dont 17,9% dans le

¹ L'enquête a été financée par l'Ambassade Britannique.

² Vint quatre gouvernorats.



secteur informel et 21,7% des salariés dans le secteur formel. Les entrepreneurs potentiels se divisent également en deux groupes. Les entrepreneurs dans la phase d'**idéation** (69,5%), qui sont encore dans une situation de choix de la forme de l'entreprise qu'ils voudraient créer, et ceux en phase de **gestation** (30,5%) qui ont déjà engagé des démarches concrètes pour la création d'une entreprise. Ces démarches incluent des actions pour la préparation d'un « business plan », l'initiation des formalités administratives pour la création de l'entreprise, l'achat d'équipement, la location, ou la mobilisation du financement.

Les entrepreneurs établis, au nombre de 859 000, se répartissent entre entrepreneurs d'**opportunité** (63,1%) et **de nécessité** (36,9%). Les premiers sont des individus qui ont une vocation pour l'entrepreneuriat et qui ont fait le choix de créer une entreprise. Les derniers se sont orientés vers l'entrepreneuriat par manque d'opportunités dans l'emploi salarié, surtout dans le formel.

Cependant, ces entreprises font face à plusieurs problèmes structurels qui affectent leur potentiel de croissance et de création d'emplois de qualité. Pour la plupart, elles sont gérées par des entrepreneurs ayant de faibles niveaux d'éducation et de formation et se concentrent dans des activités à faible productivité, dans des secteurs tels que le commerce ou l'agriculture. Elles opèrent sur de petits marchés locaux et leurs opportunités commerciales sont limitées. L'une des conséquences de cette situation est leur difficulté à se conformer aux normes professionnelles ainsi qu'aux réglementations fiscales et sociales du secteur formel. La faible productivité, l'instabilité de l'activité économique, et l'informalité contraignent l'accès au crédit ou au capital, ce qui affecte leur capacité à croître, à innover, et à créer des emplois de qualité. En l'absence de services d'accompagnement et d'autres interventions nécessaires à leur mise à niveau et à l'accès à des marchés, les TPME se maintiennent dans une trappe de faible productivité.

Les contraintes à la création d'une entreprise

- *Avoir des qualifications et de l'initiative (en tant que capacité intrinsèque) constituent les principaux facteurs qui facilitent la création d'une entreprise.*
- *Parmi les entrepreneurs potentiels, les hommes, les chômeurs, et ceux qui habitent dans des zones rurales ont aussi plus de chances de passer du stade d'idéation au stade de gestation. Ce « biais genre » devrait recevoir l'attention des programmes d'appui à l'entrepreneuriat car les différences ne sont pas liées à l'âge, ni au niveau d'éducation, ni aux capacités intrinsèques.*
- *En même temps, indépendamment du genre, les travailleurs qui se trouvent au chômage ont plus de chances (+46%) de se retrouver dans le stade de gestation que les travailleurs salariés ou les inactifs. Ce résultat confirme que le chômage est une incitation à l'activité entrepreneuriale, mais il faut distinguer parmi les chômeurs qui ont une vocation et ceux qui ne l'ont pas.*
- *En termes de contraintes institutionnelles, c'est le manque d'accès au financement qui peut réduire les chances de réussir à créer une nouvelle entreprise. C'est au moment d'engager des activités menant à la création d'une entreprise que l'accès au financement devient un élément contraignant. Ce résultat est cohérent avec le fait que parmi les entrepreneurs établis, presque 80% ont financé leur projet avec leurs propres ressources ou celles de la famille.*



Les contraintes à la formalisation

- *L'informalité apparaît non pas comme un problème de contournement des réglementations et de la fiscalité, mais comme le résultat de la faible productivité et la taille des entreprises.* Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, une augmentation de 10% de la productivité de l'entreprise augmente de 4% les chances de rentrer dans le secteur formel. De même, si une entreprise double sa taille, par exemple passant de 2 à 4 travailleurs, la probabilité d'opérer dans le secteur formel augmente de 62%.
- *Des contraintes institutionnelles, notamment l'accès au marché et à des services d'accompagnement, constituent également une barrière à la formalisation.* D'une part, des opportunités commerciales limitées réduisent les revenus et la rentabilité de l'entreprise pour une productivité donnée. D'autre part, opérer dans le secteur formel semble augmenter les besoins en termes de services d'appui, entre autres pour améliorer la gestion et/ou le processus de production et augmenter la productivité.
- *Liés aux questions de gestion et de productivité, le niveau d'éducation de l'entrepreneur et ses capacités intrinsèques constituent des facteurs déterminants de leur capacité d'opérer dans le secteur formel.* Avoir un diplôme issu de la formation professionnelle, mais surtout universitaire, augmente deux fois les chances de rentrer dans le secteur formel. Aussi, avoir de l'initiative et de la résilience augmente les chances d'opérer dans le secteur formel de 58% et 26% respectivement. De plus, la capacité d'autocontrôle, qui est lié à la discipline, augmente les chances de formalisation de 21%.
- *En même temps, un « biais de genre » persiste dans le cas de l'accès des entreprises au secteur formel. Toutes choses égales par ailleurs, les hommes ont 82% plus de chances de gérer une entreprise formelle que les femmes.* Comme dans le cas de la création d'une entreprise, ces différences ne s'expliquent ni par l'âge, ni par le niveau d'éducation ni par les capacités intrinsèques des hommes par rapport aux femmes.
- *Le rôle des réglementations et de la fiscalité apparaissent comme les principales contraintes à la formalisation. Même lorsque les entrepreneurs sont conscients des avantages de la formalisation, l'instabilité de l'activité entrepreneuriale demeure un frein majeur à leur passage vers le formel.* Par exemple, 62% des entrepreneurs informels identifient l'accès à la sécurité sociale comme un avantage à la formalisation, 34% mentionnent la possibilité d'avoir une entreprise avec un statut légal, et 20% l'accès à de meilleures opportunités commerciales.

Les contraintes à la croissance des entreprises et la création d'emplois

- *Une des conséquences de l'informalité est la réduction du potentiel de croissance et l'absence de création d'emplois additionnels.* Comme indiqué auparavant, la faible productivité des entreprises et le niveau d'éducation de l'entrepreneur expliquent, en grande partie, la décision d'intégrer le secteur informel. Une fois dans le secteur informel, les entreprises ont aussi moins de chances (-90%) d'augmenter leurs ventes et de créer des emplois, notamment en raison des contraintes liées à l'accès aux marchés.
- *Plusieurs contraintes institutionnelles affectent également le potentiel de croissance des entreprises.* Parmi les plus importantes se trouvent les coûts de régulation, les difficultés à trouver des travailleurs avec les compétences nécessaires, et des problèmes d'accès à des services d'accompagnement et de financement.
- *Les capacités intrinsèques et le type d'entrepreneuriat – d'opportunité ou de nécessité –, sont aussi corrélés avec le potentiel de croissance des entreprises.* Ainsi, ce sont encore une fois la résilience et l'initiative qui font une différence ; elles augmentent les chances de création d'emplois de 25 et 40% respectivement.
- *Finalement, le « biais de genre » persiste au niveau de la croissance des entreprises.* Toutes choses égales par ailleurs, les hommes ont 50% plus de chances de gérer des entreprises qui créent des emplois.



EXECUTIVE SUMMARY

Tunisia faces a dual imperative: to generate massive employment to reduce existing deficits, and to improve the quality of these jobs particularly through increased labor productivity (and consequently, economic growth) and formalization. Currently, 73% of women and 34% of men are inactive. Moreover, among those participating in the labor market, 16% are unemployed, with higher rates among women (22%) and especially among youth (40%). In addition, more than half of the employed population works in informal jobs. To substantially reduce unemployment and inactivity while also decreasing informality through productivity growth, Tunisia would need to create over 100,000 jobs per year, supported by a private investment rate of 15-25% and annual growth in the range of 4-7%.

To meet this employment creation needs, Tunisia must mobilize the potential of entrepreneurship and of micro, small, and medium enterprises (MSMEs), which employ the majority of the labor force. Recent estimates suggest that 70% of jobs are in MSMEs, and nearly 60% in microenterprises. Between 2013 and 2023, microenterprises generated 57.8% of net formal jobs, while SMEs accounted for 10.2%. Looking ahead, based on current trends, MSMEs are expected to generate more than two-thirds of new jobs.

In this context, the Tunisian Government, and the African Development Bank, through its EInA platform, with the financial support of the British Embassy in Tunis and the technical assistance of the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), launched the National Entrepreneurial Profile Survey. The objective was to better understand the constraints affecting entrepreneurship and MSME¹ development. The Entrepreneurial Profile of Tunisia is based on a nationally and regionally² representative survey of the active and inactive population, conducted between February and April 2024. The survey covered more than 3,000 households and 9,000 individuals, collecting information on their labor market status (self-employed, employer, formal or informal wage worker, unemployed, or inactive); their socio-demographic characteristics and intrinsic capacities; key characteristics of established firms (registration type, sector, size, age, sales, wages, and intermediate consumption); the main constraints affecting entrepreneurial activity; and their demand for support services.

The analysis shows that Tunisia's entrepreneurial activity rate - defined as the share of entrepreneurs within the adult population (18 years and above)- is 18%, comprising 10.4% established entrepreneurs and 7.6% potential entrepreneurs. As of the first quarter of 2024, the estimated number of entrepreneurs was 1.48 million, including 434,000 at the ideation stage (69.5%) and 191,000 at the gestation stage (30.5%). Potential entrepreneurs are distributed across different activity types and employment statuses: 27.3% are inactive, 33.1% are unemployed, and 39.6% are wage employees- of whom 17.9% work in the informal sector and 21.7% in the formal sector. They are further divided into two groups: **Ideation**-stage entrepreneurs (69.5%), who are still determining the form of enterprise they wish to create; and **Gestation**-stage entrepreneurs (30.5%), who have already taken concrete steps

¹ The survey has been financed by the UK Embassy.

² Twenty four governorates.



toward starting a business. These steps include actions such as preparing a business plan, initiating administrative procedures for business registration, purchasing equipment, renting premises, or mobilizing financing.

Established entrepreneurs, numbering 859,000, are split between **opportunity-driven** (63.1%) and **necessity-driven** (36.9%) entrepreneurs. The former are individuals with a genuine entrepreneurial vocation who choose to start a business, while the latter engage in entrepreneurship due to a lack of wage employment opportunities, particularly in the formal sector.

However, these enterprises face multiple structural challenges that constrain their growth and their ability to create quality jobs. Most are managed by entrepreneurs with low levels of education and training and are concentrated in low-productivity sectors such as trade and agriculture. They generally operate in small local markets with limited commercial opportunities. As a result, they often struggle to comply with professional standards and fiscal or social regulations applicable to the formal sector. Low productivity, unstable business activity, and informality further restrict access to credit and capital, hindering their capacity to grow, innovate, and generate quality employment. In the absence of tailored support services and other interventions needed to upgrade and access new markets, MSMEs remain trapped in a cycle of low productivity.

Constraints to Business Creation

- *Possessing qualifications and initiative -considered intrinsic capacities- are the main factors facilitating business creation.*
- *Among potential entrepreneurs, men, the unemployed, and those living in rural areas are more likely to move from the ideation stage to the gestation stage.* This gender bias should receive the attention of entrepreneurship support programs, as these differences are not linked to age, education level, or intrinsic capacities.
- *At the same time, regardless of gender, unemployed individuals are 46% more likely to be in the gestation stage compared to wage workers or inactive individuals.* This finding confirms that unemployment acts as an incentive for entrepreneurial activity, though it remains important to distinguish between unemployed people with a true entrepreneurial vocation and those without.
- *From an institutional perspective, limited access to finance is the key constraint that reduces the likelihood of successfully creating a new business.* Access to financing becomes a binding constraint precisely at the moment when individuals begin taking concrete steps toward business creation.
- *This is consistent with the fact that among established entrepreneurs, nearly 80% financed their businesses using personal or family resources.*
- In the survey, intrinsic capacities were grouped into five dimensions identified by the acronym PRICE: *Problem Solving, Resilience, Initiative, Self-control, and Emotional Intelligence.*

Constraints to Formalization

- *Informality does not primarily stem from attempts to evade regulation or taxation, but rather from low productivity levels and small firm size.* All else being equal, a 10% increase in firm productivity raises the probability of operating in the formal sector by 4%. Similarly, if a firm doubles its size, for example, from 2 to 4 workers, the likelihood of formality increases by 62%.



- *Institutional constraints - particularly limited market access and support services - also constitute barriers to formalization.* On one hand, limited commercial opportunities reduce firm revenues and profitability for a given level of productivity. On the other hand, operating in the formal sector tends to increase the need for business support services, particularly those aimed at improving management and production processes to raise productivity.
- *Regarding management and productivity issues, the entrepreneur's education level and intrinsic capacities are key determinants of their ability to operate formally.* Holding a vocational or university degree doubles the probability of being in the formal sector. Similarly, having initiative and resilience increases the likelihood of operating formally by 58% and 26%, respectively. Additionally, self-control, linked to discipline, raises the probability of formalization by 21%.
- *At the same time, a gender bias persists regarding access to the formal sector. All else being equal, men are 82% more likely to manage a formal enterprise than women.* As in the case of business creation, these differences cannot be explained by age, education, or intrinsic capacities.
- *Regulations and taxation emerge as major constraints to formalization.* Even when entrepreneurs are aware of the advantages of formalization, the instability of their business activity remains a major obstacle. For instance, 62% of informal entrepreneurs identify access to social security as a key advantage of formalization, 34% mention the possibility of having a legally recognized enterprise, and 20% refer to access to better commercial opportunities.

Constraints to Business Growth and Job Creation

- *One of the main consequences of informality is reduced growth potential and a lack of additional job creation.* As previously noted, low firm productivity and the entrepreneur's education level largely explain the decision to remain informal. Once operating in the informal sector, firms are 90% less likely to increase their sales or create new jobs, mainly due to market access constraints.
- *Several institutional factors also hinder business growth potential, including regulatory costs, difficulty finding workers with adequate skills, and limited access to business support and financing services.*
- *Intrinsic capacities and the type of entrepreneurship - opportunity-driven or necessity-driven - are also correlated with growth potential.* Among intrinsic capacities, resilience and initiative once again stand out, increasing the likelihood of job creation by 25% and 40%, respectively.
- *Finally, a persistent gender bias is also observed in firm growth.* All else being equal, men are 50% more likely to manage businesses that create jobs.



EDENS

erte

marketplace

naturels

o



1. Introduction

L'inclusion économique et le développement social en Tunisie devront passer par une réduction des déficits de l'emploi au niveau régional, notamment du chômage, de l'inactivité, du sous-emploi et d'un grand nombre de travailleurs dans des unités économiques informelles. Entre les premiers trimestres 2020 et 2023, la Tunisie a perdu 143 200 emplois avec d'importantes disparités régionales. Près de 74% des femmes sont dans l'inactivité et, parmi les actifs, le taux de chômage est passé de 14,9% en 2019 à 15,8% en 2023. Ce taux reste plus élevé pour les femmes (21,7%), les jeunes (38,1%), et les diplômés du supérieur (23,7%). De plus, presque la moitié des travailleurs occupés (49%) sont employés dans le secteur informel, surtout au niveau des diplômés de l'enseignement supérieur³.

Pour réduire le chômage et l'inactivité de 50% dans les quinze prochaines années, la Tunisie devra créer 2,2 millions d'emplois, dont au moins deux tiers à travers les très petites, petites et moyennes entreprises (TPMEs)⁴. En effet, ces entreprises génèrent déjà près de 70% des emplois⁵. Au niveau international, ce taux se réduit, en moyenne, de 5 points de pourcentage chaque fois que le PIB par habitant double. La réduction espérée de ce taux et le taux de croissance de l'emploi déterminent quelle est la part des nouveaux emplois qui devront être créés par les TPME. En Tunisie, même avec des hypothèses très optimiste, il est estimé que les TPME devront générer entre 60 et 70% des emplois d'ici l'année 2040⁶.

Dans ce contexte, le Gouvernement Tunisien avec le support de la plateforme EInA de la Banque Africaine de Développement a lancé l'enquête sur le profil entrepreneurial du pays qui vise à mieux comprendre quelles sont les contraintes qui affectent l'entrepreneuriat et le développement de la TPME⁷.

Le profil entrepreneurial de la Tunisie se base sur une enquête représentative de la population active et inactive au niveau national et régionale⁸, effectuée au cours de la période février-avril 2024. L'enquête a couvert plus de 3,000 ménages et 9,000 individus, et a permis d'obtenir des informations sur leur situation dans le marché du travail (travailleur indépendant, employeur, travailleur salarié formel ou informel, chômeur, ou inactif); leurs caractéristiques socio-démographiques et leur capacités intrinsèques⁹; les principales caractéristiques des entreprises établies (type de registre, secteur, taille, âge, ventes, salaires, et consommation intermédiaire); les principales contraintes qui affectent l'activité entrepreneuriale; et leur demande en termes de services d'appui.

Cette note de politique résume les principaux résultats de l'analyse du profil entrepreneurial de la Tunisie. La note est structurée en trois parties; la première section présente les estimations des taux d'activité entrepreneuriale, et la distribution régionale et les caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs. La deuxième section résume les résultats de l'analyse des facteurs socioéconomiques et institutionnels qui affectent la décision d'entreprendre et la réussite de

³ ILO Labor Statistics and INS.

⁴ EInA (2024).

⁵ INS.

⁶ Robalino et al., (2024).

⁷ L'enquête a été financée par l'Ambassade Britannique.

⁸ Vint quatre gouvernorats.

⁹ Dans l'enquête, les capacités intrinsèques ont été groupées en cinq dimensions identifiées par l'acronyme PRICE: 1) « Problème solving » ou la capacité des individus à analyser et résoudre des problèmes; 2) Résilience; 3) Initiative; 4) autocontrol; et 5) l'intelligence Émotionnelle.



l'activité entrepreneuriale (création, formalisation, et croissance). La dernière section présente des estimations du potentiel de création d'emplois des entrepreneurs actuels et futurs, résume les contraintes qui affectent

ce potentiel, et discute des implications proposées pour les politiques publiques d'appui à l'entrepreneuriat et le développement des TPME et des perspectives d'approfondissements analytiques.





2. Le profil entrepreneurial de la Tunisie

Les résultats de l'enquête montrent que la Tunisie a un taux d'activité entrepreneurial de 18% de la population 18+ ; 10,4 % d'entrepreneurs établis et 7,6 % d'entrepreneurs potentiels - des niveaux similaires à ceux d'autres pays en Afrique du Nord mais en-dessous des taux observés dans des pays à revenu intermédiaire en Asie de l'Est et en Amérique Latine¹⁰. Les entrepreneurs établis représentent 25% de la population occupée et sont divisés entre des entrepreneurs d'**opportunité** (63.1 %) et des entrepreneurs de **nécessité** (36.9 %). Les premiers sont des individus qui ont une vocation pour l'entrepreneuriat et qui ont fait le choix de créer une entreprise. Les derniers se sont orientés vers l'entrepreneuriat par manque d'opportunités dans l'emploi salarié, surtout dans le formel.

Les entrepreneurs potentiels se divisent également en deux groupes. Les entrepreneurs dans la phase d'**idéation** (69,5 %), qui sont encore dans une situation de choix de la forme de l'entreprise qu'ils voudraient créer, et ceux en phase de **gestation** (30,5 %) qui ont déjà engagé des démarches concrètes pour la création d'une entreprise. Ces démarches incluent des actions pour la préparation d'un « business plan », l'initiation des formalités administratives pour la création de l'entreprise, l'achat d'équipement, la location, ou la mobilisation du financement.

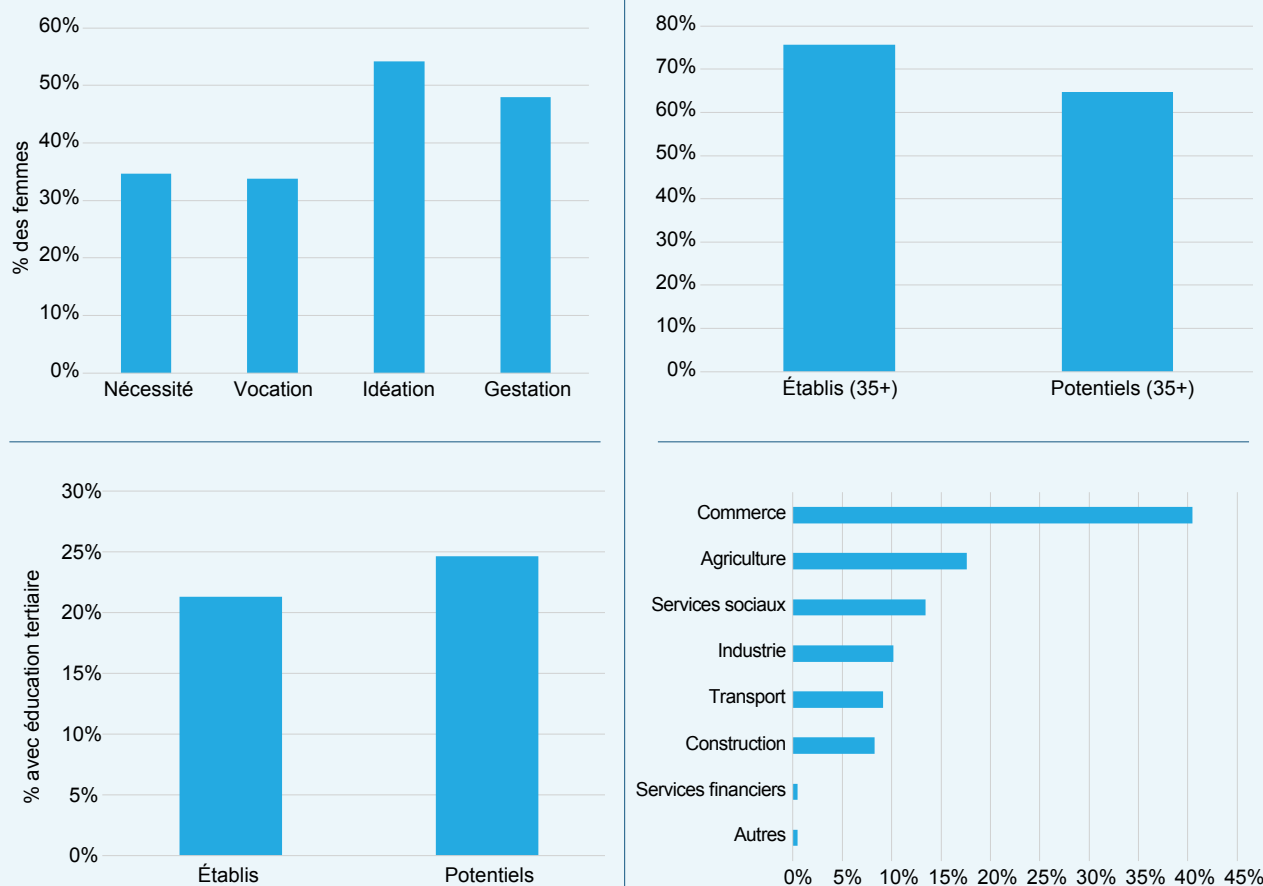
Les entrepreneurs sont majoritairement des hommes, adultes ayant un faible niveau d'éducation. Les hommes représentent 65.3% des entrepreneurs de nécessité et 66.5% des entrepreneurs d'opportunité (voir Figure 1). Ces taux sont moins faibles pour les entrepreneurs potentiels où les hommes représentent 46% des entrepreneurs en idéation et 52% des entrepreneurs en gestation. En termes d'âge, 75.7% des entrepreneurs établis et 64.7% des entrepreneurs potentiels ont 35 ans ou plus. Finalement, par rapport à l'éducation, seulement 21.3% des entrepreneurs établis et 24.6% des entrepreneurs potentiels ont un diplôme universitaire ou une formation professionnelle.

La plupart des entreprises opèrent dans des secteurs à faible productivité et souvent dans l'informel. Presque deux tiers des entrepreneurs sont dans les secteurs du commerce (40.5%), l'agriculture (17.6%), et du transport (8.3%). Un quart seulement opèrent dans l'industrie (10.2%) ou les services sociaux (13.4). Les entreprises dans les secteurs des finances ou des services professionnelles ne représentent que 1% du total. La concentration des entrepreneurs dans des activités à faible productivité est corrélée avec des taux élevés d'informalité. Ces taux varient entre 43.9% dans la région du Nord Est et 80.2% dans la région du sud-Ouest, avec une moyenne nationale de 57.6%¹¹.

¹⁰ Global Entrepreneurship Monitor (2015-2021), <https://www.gemconsortium.org/data> et Robalino et al., (2023).

¹¹ Dans cette étude, les entreprises informelles sont celles qui ne sont pas enregistrées avec une institution gouvernementale. (selon la définition de l'INS ?)

Figure 1 : Distribution par Genre, Age, Niveau d'Éducation, et Secteur des Entrepreneurs



Source : Auteurs sur la base de l'enquête du profil entrepreneurial de la Tunisie.

Il y a une variation importante dans le taux d'activité entrepreneuriale entre les régions.

Les taux d'activité entrepreneuriale les plus élevés se trouvent dans les régions du Centre Est (22.3%) et du Centre Ouest (23.5), suivies de la région du Grand Tunis (19.2%). Les taux les plus faibles s'observent quant eux, dans les régions du Nord (11.4-11.8%) et la région du Sud-Ouest (13.2%). Ces différences peuvent s'expliquer, en partie, par des facteurs culturels, notamment des normes sociales par rapport à l'entrepreneuriat, par exemple les préférences relatives entre emploi salarié et emploi indépendant. La structure des marchés du travail régional peut aussi influencer la décision de s'engager

dans une activité entrepreneuriale, surtout par rapport aux taux de chômage et les opportunités d'emploi salarié formel ou informel. Il faut aussi noter que les régions intérieures (Kasserine, Kairouan, Sidi Bouzid c'est à dire le centre ouest) occupent les derniers rangs dans la grille du développement régional, elles constituent les zones les plus défavorisées par rapport au reste du pays.

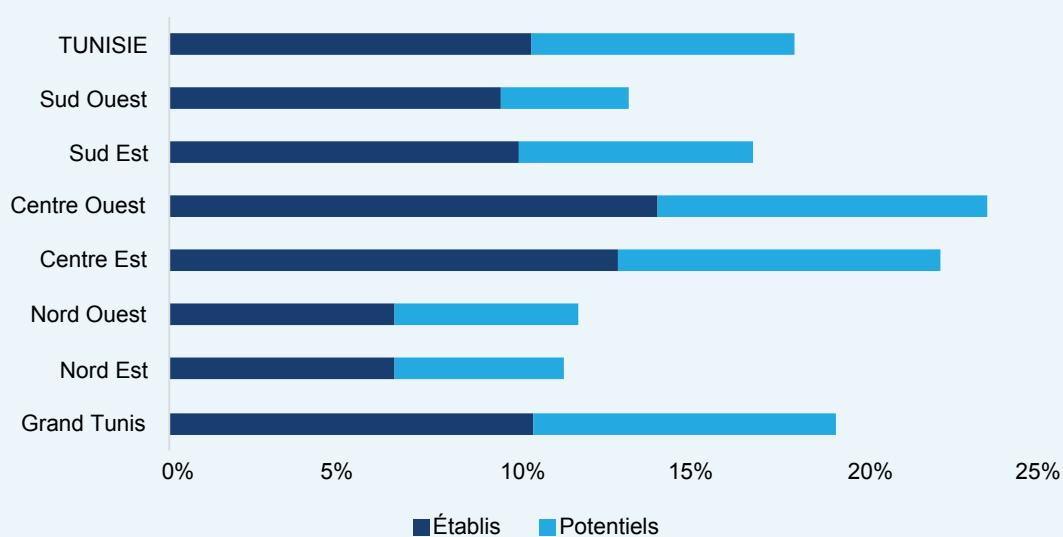
Parmi les entrepreneurs établis, il s'agit surtout d'auto-entrepreneurs ou d'entreprises avec moins de 10 travailleurs. Entre 48.8% (Sud-Ouest) et 66.7% (Centre Est) des entrepreneurs travaillent pour leur propre compte, sans faire recours à d'autres travailleurs.



Entre 26.8% (Centre Est) et 38.4 (Grand Tunis) gèrent des entreprises avec 1 ou 3 employés. Seulement entre 1.5% (Sud Est) et 10.3% (Nord-Ouest) des entrepreneurs gèrent des entreprises avec 4 à 9 employés. Le pourcentage des entrepreneurs qui gèrent des

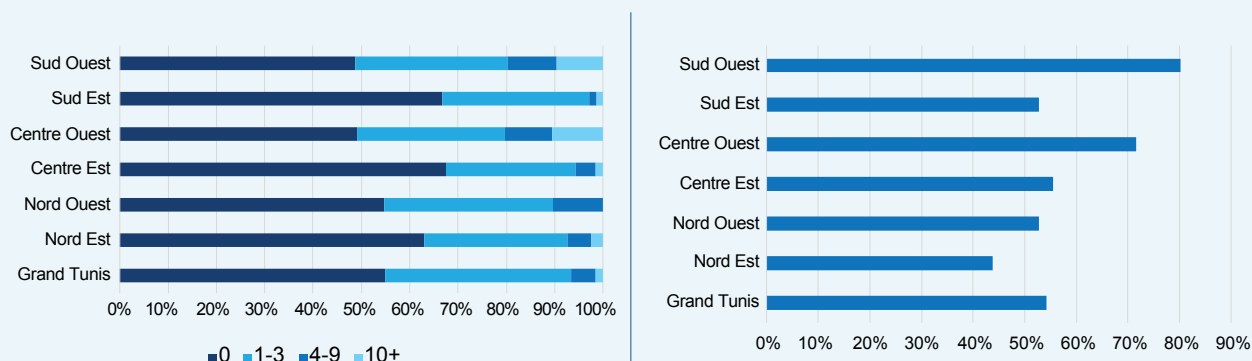
entreprises avec 10 employés et plus est de moins de 2% dans la plupart des régions. Les exceptions sont les régions du Centre Ouest et du Sud-Ouest où ces pourcentages sont 10.5% et 9.6% respectivement (voir Figure 3).

Figure 2 : Taux d'Activité Entrepreneuriale



Source : Auteurs sur la base de l'enquête du profil entrepreneurial de la Tunisie.

Figure 3 : Taille des Entreprises et Informalité



Source : Auteurs sur la base de l'enquête du profil entrepreneurial de la Tunisie.





3. Entrée et succès dans l'activité entrepreneuriale

L'analyse de l'enquête a permis d'identifier les facteurs socioéconomiques et institutionnelles qui affectent la situation des individus sur le marché du travail, notamment le chômage et l'inactivité ; les motivations à s'engager dans une activité entrepreneuriale ; le passage de la phase d'idéation à la phase de gestation et création d'une entreprise ; ainsi que la formation et la croissance des entreprises. Les modèles économétriques utilisés sont présentés dans l'Annex 1. Cette section résume les principaux résultats de cette analyse.

3.1 Situation dans le marché du travail et entrée dans l'activité entrepreneuriale

De manière générale, les caractéristiques socio-démographiques des individus sont associées

avec leur situation actuelle sur le marché du travail ainsi que leurs préférences occupationnelles. Les hommes, par exemple, ont plus de chances que les femmes de se positionner sur le marché du travail (+60%), d'être un employé salarié (+2.5 fois), ou d'être un entrepreneur (+2 fois). L'âge augmente aussi les chances de participation sur le marché du travail avec un léger biais vers l'emploi salarié formel (+33%). C'est surtout le niveau d'éducation qui est corrélé avec les préférences envers l'emploi salarié formel ou l'entrepreneuriat. Un individu avec un diplôme universitaire, par exemple, a 5 fois plus de chances de se trouver dans un emploi salarié formel que dans l'entrepreneuriat d'opportunité (voir Tableau 1). Ce « biais » du système d'éducation supérieur envers l'entrepreneuriat s'observe aussi dans d'autres pays¹².

Tableau 1 : Caractéristiques Socio-Démographiques et Situation dans le Marché du Travail

	Opportunité	Nécessité	Salarié formel	Inactif	Inactif
Constant	0,01	0,00	0,00	0,15	69,51
Genre	2,14	2,30	2,60	2,55	0,41
Age	1,11	1,17	1,33	1,07	0,80
Age2	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Pre-scolaire	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Primaire	1,51	0,00	1,57	0,00	0,00
Secondaire	2,30	0,00	3,68	0,00	1,38
FP	3,26	0,00	2,76	0,00	0,61
Université	0,00	0,00	5,20	0,56	0,00
Problem	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resilience	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Initiative	0,00	0,00	0,00	0,00	0,84
Control	0,00	0,00	0,00	0,00	0,85
Emotional	0,00	0,00	0,00	0,00	1,19
North Est	0,58	0,00	0,52	0,59	0,67
North Ouest	0,00	0,00	1,68	0,00	1,64
Centre Est	0,00	0,50	1,78	0,00	1,71
Centre Ouest	0,33	0,48	0,00	0,32	0,00
Sud Est	0,69	0,00	0,72	0,00	1,37
Sud Ouest	0,39	0,00	0,68	0,48	0,00
Rurale	0,64	0,65	0,67	0,81	0,84

Source: Auteurs sur la base de l'enquête du profil entrepreneurial de la Tunisie.

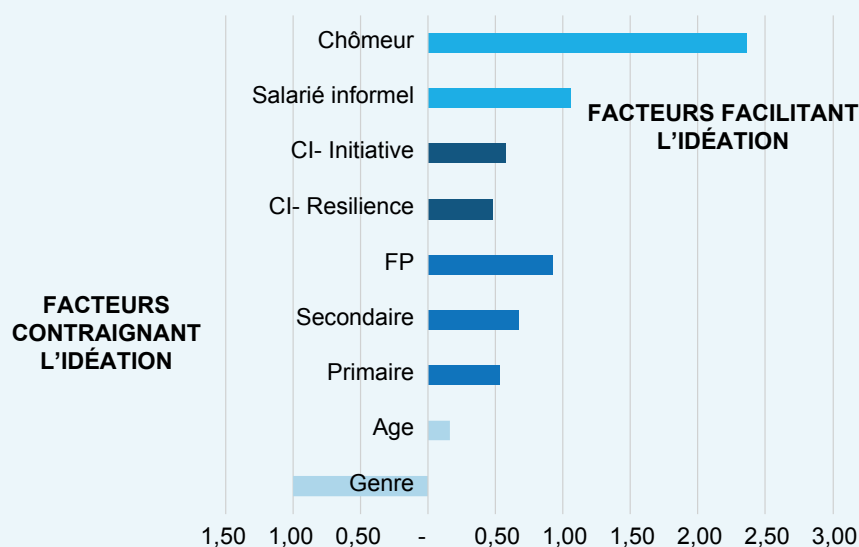
Note : Le tableau présente les rapports de côtes (odds-ratios) qui sont statistiquement significatifs à au moins 10%. Ils mesurent l'impact des différentes variables sur le ratio entre la probabilité de se trouver dans un certain type d'emploi (ou l'inactivité) et la probabilité de se retrouver au chômage. Des coefficients supérieurs à un impliquent un effet positif sur la probabilité.

¹² Robalino et al., (2023).

L'entrée dans l'activité entrepreneuriale, c'est-à-dire le fait de s'engager dans la phase d'idéation/gestation d'un projet d'entreprise, est aussi associée au genre, l'âge, et la situation dans le marché du travail des individus. Toutes choses égales par ailleurs, les femmes et les adultes ont plus d'incitations (+14% et +16%), respectivement à entrer dans l'entrepreneuriat que les hommes et les jeunes. De même, les personnes en situation de chômage ou dans un emploi salarié informel ont plus de chances d'essayer d'initier une activité entrepreneuriale (3.3 fois et 2 fois plus), que quelqu'un qui se trouve en inactivité ou l'emploi salarié formel (voir Figure 4). Une implication est que l'entrée dans l'activité entrepreneuriale se fait souvent par nécessité, surtout au niveau des femmes.

Les chances de devenir un entrepreneur potentiel augmentent aussi avec le niveau d'éducation (jusqu'à la formation professionnelle) et avec certaines capacités intrinsèques. Avoir une éducation secondaire ou un diplôme de la formation professionnelle augmente de 67% et 92% la probabilité d'entrer dans l'activité entrepreneuriale. En revanche, avoir un diplôme universitaire n'a pas d'effet statistiquement significatif. Par rapport aux capacités intrinsèques, indépendamment du niveau d'éducation, les individus dont le score les place dans le top 20% des dimensions d'initiative et de résilience ont plus de chances (57% et 48%) de s'engager dans l'activité entrepreneuriale.

Figure 4 : Facteurs Corrélés avec l'Entrée dans l'Activité Entrepreneuriale



Source : Auteurs sur la base de l'enquête du profil entrepreneurial de la Tunisie.

Note : Les barres représentent les rapports de cotes (odds-ratios) qui sont statistiquement significatifs à au moins 10%. Des coefficients au-dessus d'un impliquent un effet positif sur la probabilité de s'engager dans une activité entrepreneuriale.

3.2 Vers la création d'une entreprise

Avoir des qualifications et de l'initiative (en tant que capacité intrinsèque) constituent les principaux facteurs qui facilitent la création d'une entreprise. Parmi les entrepreneurs potentiels, ceux qui ont un

diplôme universitaire ou de la formation professionnelle ont 1.5 et 2 fois plus de chances de passer du stade d'idéation au stade de gestation. De même, toutes choses égales par ailleurs, les individus avec les scores dans le top 20% des dimensions d'initiative ont 40% plus de chances de passer de l'idéation à la gestation.

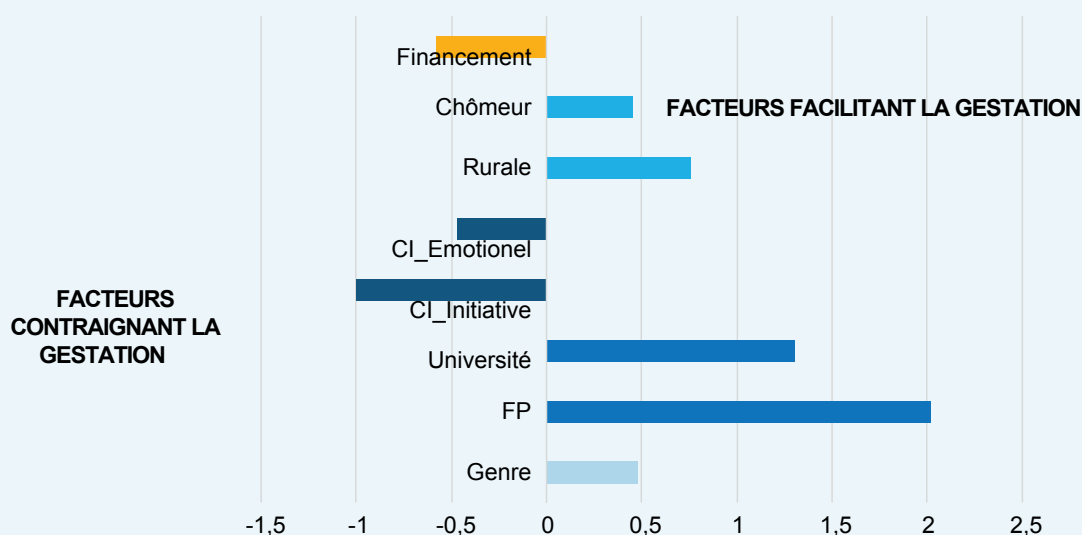


Cependant, il y a une corrélation négative entre le niveau des capacités intrinsèques liées à l'intelligence émotionnelle et le passage au stade de gestation (voir Figure 5). Ces résultats sont consistant avec d'autres qui montrent l'importance des capacités intrinsèques dans le succès de l'activité entrepreneuriale¹³.

Parmi les entrepreneurs potentiels, les hommes, les chômeurs, et ceux qui habitent dans des zones rurales ont aussi plus de chances de passer du stade d'idéation au stade de gestation. Comme indiqué antérieurement, les femmes ont plus d'incitations que les hommes de devenir un entrepreneur potentiel. Or, parmi les entrepreneurs potentiels, ce sont les hommes qui ont plus de chances (+48%) de réussir à créer une nouvelle entreprise. Ce « biais genre » devrait recevoir l'attention des programmes d'appui à l'entrepreneuriat car les différences ne sont pas liées à l'âge, ni au niveau d'éducation, ni aux capacités intrinsèques.

En même temps, indépendamment du genre, les travailleurs qui se trouvent au chômage ont plus de chances (+46%) de se trouver dans le stade de gestation que les travailleurs salariés ou en inactivité. Ce résultat confirme que le chômage est une incitation à l'activité entrepreneuriale, mais il faut distinguer parmi les chômeurs qui ont une vocation et ceux qui ne l'ont pas. Ces derniers risquent de devenir des entrepreneurs de nécessité, tandis que les entrepreneurs de vocation peuvent faire le choix de se maintenir dans le chômage, et de ne pas accepter un emploi salarié, pour pouvoir réaliser leur projet. Toutes choses égales par ailleurs, les entrepreneurs potentiels dans les zones rurales semblent avoir plus de chances (+76%) de réussir. Une interprétation est que les activités entrepreneuriales sont liées à l'agriculture et les services de proximité avec une demande plus stable, tandis que dans les zones urbaines c'est le commerce informel qui l'emporte.

Figure 5 : Facteurs Corrélés avec le Passage de l'Idéation à la Gestation



Source : Auteurs sur la base de l'enquête du profil entrepreneurial de la Tunisie.

Note : Les barres représentent les rapports de côtes (odds-ratios) qui sont statistiquement significatifs à au moins 10%. Des coefficients au-dessus d'un impliquent un effet positif sur la probabilité de passer de la phase d'idéation à la phase de gestation.

¹³ Guerra et al. (2018).

En termes de contraintes institutionnelles, c'est le manque d'accès au financement qui peut réduire les chances de réussir à créer une nouvelle entreprise. Ainsi, parmi les entrepreneurs potentiels, ceux qui font face à des contraintes d'accès au financement ont 58% plus probabilité d'atteindre le stade de gestation. C'est au moment d'engager des activités menant à la création d'une entreprise que l'accès au financement devient un élément contraignant. Ce résultat est cohérent avec le fait que parmi les entrepreneurs établis, presque 80% ont financé leur projet avec leurs propres ressources ou celles de la famille.

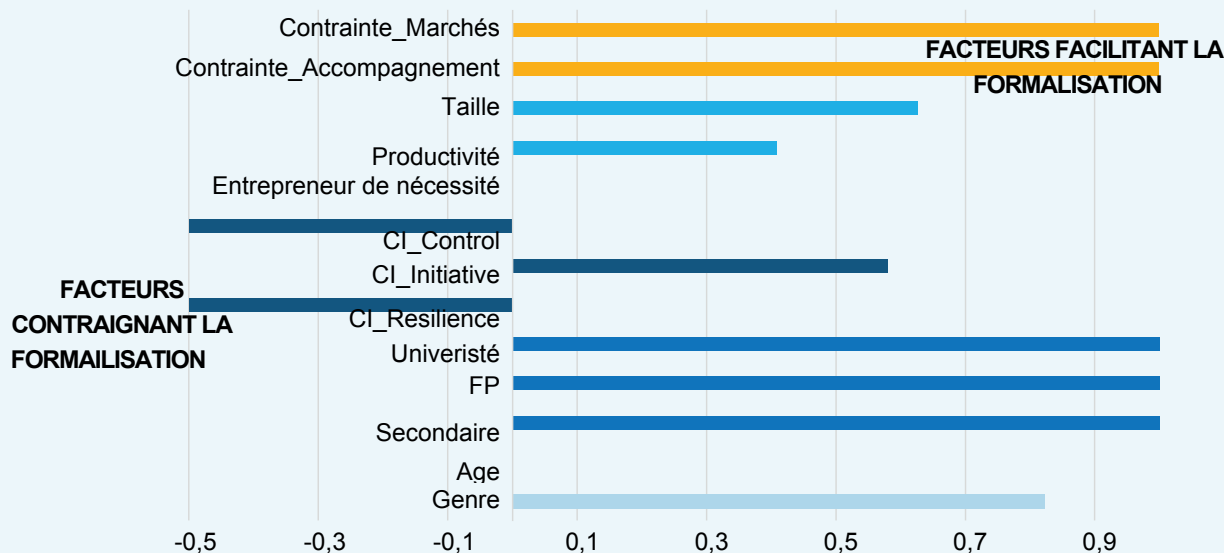
3.3 Les contraintes à la formalisation

L'informalité apparaît non pas comme un problème de contournement des réglementations

et de la fiscalité, mais comme le résultat de la faible productivité et la taille des entreprises.

Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, une augmentation de 10% de la productivité de l'entreprise augmente de 4% les chances de rentrer dans le secteur formel. De même, si une entreprise double sa taille, par exemple passant de 2 à 4 travailleurs, la probabilité d'opérer dans le secteur formel augmente de 62%. Une interprétation est que ce n'est pas le fait d'opérer dans le secteur informel qui réduit la productivité des entreprises. Elles opèrent dans le secteur informel parce qu'elles ont un faible niveau de productivité (voir Figure 6). Par exemple, pour plus de deux tiers des entreprises, le niveau de productivité – la valeur ajoutée par travailleur – est au-dessous du coût minimum de la main d'œuvre.

Figure 6 : Facteurs Corrélés avec la Formalisation des Entreprises



Source : Auteurs sur la base de l'enquête du profil entrepreneurial de la Tunisie.

Note : Les barres représentent les rapports de côtes (odds-ratios) qui sont statistiquement significatifs à au moins 10%. Des coefficients au-dessus d'un impliquent un effet positif sur la probabilité de passer du secteur informel au secteur formel.

Des contraintes institutionnelles, notamment l'accès au marché et à des services d'accompagnement, constituent également une barrière à la formalisation.

Ainsi, faire face à des contraintes d'accès au marché (ne pas avoir assez de clients et ne pas pouvoir vendre dans des marchés régionaux) ou d'accès à des services



d'accompagnement réduit les chances d'entrer dans le secteur informel d'entre 40 et 60%. D'une part, des opportunités commerciales limitées réduisent les revenus et la rentabilité de l'entreprise pour une productivité donnée. D'autre part, opérer dans le secteur formel semble augmenter les besoins en termes de services d'appui, entre autres pour améliorer la gestion et/ou le processus de production et augmenter la productivité.

Liés aux questions de gestion et de productivité, le niveau d'éducation de l'entrepreneur et ses capacités intrinsèques constituent des facteurs déterminants de leur capacité d'opérer dans le secteur formel.

Avoir un diplôme issu de la formation professionnelle, mais surtout universitaire, augmente deux fois les chances de rentrer dans le secteur formel. Comme mentionné précédemment, le niveau d'éducation est important pour faciliter la création d'entreprises pour les entrepreneurs potentiels, et surtout pour que l'entreprise créée soit formelle ou une entreprise formalisée. Les capacités intrinsèques font aussi une différence. Aussi pour l'entrée dans l'activité entrepreneuriale et la création d'une entreprise, avoir de l'initiative et de la résilience facilite la formalisation. Ces capacités intrinsèques augmentent les chances d'opérer dans le secteur formel de 58% et 26% respectivement. De plus, la capacité d'autocontrôle, qui est liée à la discipline, augmente les chances de formalisation de 21%.

En même temps, un « biais de genre » persiste dans le cas de l'accès des entreprises au secteur formel. Toutes choses égales par ailleurs, les hommes ont 82% plus de chances de gérer une entreprise formelle que les femmes. Comme dans le cas de la

création d'une entreprise, ces différences ne s'expliquent ni par l'âge, ni par le niveau d'éducation ni par les capacités intrinsèques des hommes par rapport aux femmes. Des éléments socioculturels peuvent être à la source de ce biais de genre, mais il est également possible que les réglementations et procédures liées à la formalisation soient particulièrement contraignantes pour les femmes. Une possible explication est que les femmes entrepreneuses manquent d'autonomie pour parcourir les différents passages administratifs vu leur engagements familiaux. Une autre, peut porter sur la nature du projet entrepris par la femme ; petit projet à la maison, ou projet agricole dont elle n'est pas propriétaire de la terre, donc elle peut régulariser son activité.

Les réponses à des questions directes sur les coûts et bénéfices de la formalisation confirment le rôle des régulations et de la fiscalité comme principales contraintes, et le fait que même lorsque les entrepreneurs connaissent les avantages de la formalisation, l'instabilité de l'activité entrepreneuriale les contraint. Par exemple, 62% des entrepreneurs informels identifient l'accès à la sécurité sociale comme un avantage à la formalisation, 34% le fait d'avoir une entreprise avec un statut légal, et 20% l'accès à de meilleures opportunités commerciales (voir Tableau 2). Cependant, 30% ou plus considèrent que les charges sociales, la TVA, l'impôt sur le revenu, et les régulations administratives constituent une barrière à la formalisation. De plus, un sur cinq entrepreneurs considère que l'instabilité financière de leur entreprise – les fluctuations dans le niveau de revenu –, ne leur permet pas de se formaliser.

Tableau 2 : Les Coûts et les Bénéfices de la Formalisation

	CNSS	TVA	IR	Control	Complexité Adm.	Instabilité
Ensemble	35%	59%	38%	31%	27%	22%
Vocation	37%	62%	37%	32%	29%	23%
Subsistance	31%	54%	40%	30%	24%	19%

	CNSS	TVA	IR	Control	Complexité Adm.	Instabilité	Prix
Ensemble	62,2%	34,0%	6,5%	10,8%	4,4%	20,3%	3,6%
Vocation	67,2%	34,3%	7,2%	10,5%	4,3%	19,6%	4,8%
Subsistance	53,8%	33,4%	5,3%	11,3%	4,5%	21,4%	1,7%

Source : Auteurs sur la base de l'enquête du profil entrepreneurial de la Tunisie.

Comme décrit dans la section 3, ces résultats démontrent qu'une stratégie pour accompagner la formalisation des entreprises devrait combiner des interventions pour réduire le coûts des régulations (au moins de manière temporelle), avec d'autres mesures pour améliorer la productivité et la rentabilité des entreprises.

3.4 Les contraintes à la croissance des entreprises et la création d'emplois

Une des conséquences de l'informalité est la réduction du potentiel de croissance et l'absence de création d'emplois additionnels. Comme indiqué auparavant, la faible productivité des entreprises et le niveau d'éducation de l'entrepreneur expliquent, en grande partie, la décision d'intégrer le secteur informel. Une fois dans le secteur informel, les entreprises ont aussi moins de chances (-90%) d'augmenter leurs ventes et de créer des emplois, notamment en raison des contraintes liées à l'accès aux marchés (voir Erreur ! Source du renvoi introuvable.). Ainsi, l'informalité n'est pas un déterminant du niveau de productivité des entreprises, mais elle affecte leur potentiel de croissance. Créer des emplois à travers les TPME nécessite, en partie, d'augmenter leur productivité, de les formaliser, et d'améliorer leurs opportunités commerciales.

Plusieurs contraintes institutionnelles affectent également le potentiel de croissance des entreprises. Parmi les plus importantes se trouvent les coûts de régulation, les difficultés à trouver des travailleurs avec les compétences nécessaires, et des problèmes d'accès à des services d'accompagnement et de financement. Ainsi, les entrepreneurs établis qui identifient ces contraintes comme les plus importantes pour l'entrepreneuriat ont entre 30 et 60% moins de chances de pouvoir augmenter la taille de leurs entreprises. Le manque d'accès à des services d'accompagnement produit l'effet le plus prononcé, suivi du manque de financement.

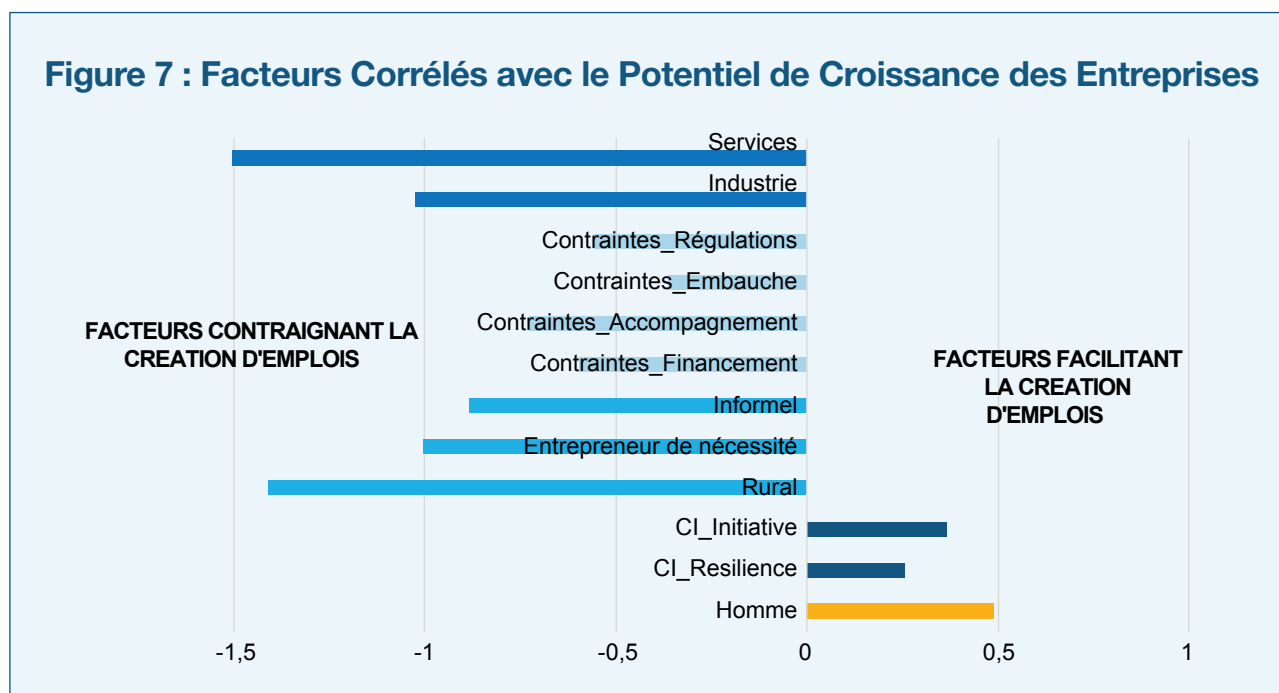
Les capacités intrinsèques et le type d'entrepreneuriat – d'opportunité ou de nécessité –, sont aussi corrélés avec le potentiel de croissance des entreprises. Ainsi, ce sont encore une fois la résilience et l'initiative qui font une différence ; elles augmentent les chances de création d'emplois de 25 et 40% respectivement. La motivation et la vocation des entrepreneurs sont aussi importantes, indépendamment de leur niveau d'éducation. Ainsi, la probabilité qu'un entrepreneur d'opportunité gère une entreprise avec du potentiel de croissance est le double de celle de l'entrepreneur de nécessité.



Finalement, le « biais de genre » persiste au niveau de la croissance des entreprises. Toutes choses égales par ailleurs, les hommes ont 50% plus de chances de gérer des entreprises qui créent des emplois. Une possible explication est que les femmes sont plus contraintes que les hommes

à répartir leur temps entre la gestion de leur famille et la gestion de l'entreprise. Étant donné que la complexité de la gestion d'une entreprise augmente avec sa taille, les femmes peuvent opter pour maintenir une entreprise de petite taille, même si elle est profitable.

Figure 7 : Facteurs Corrélés avec le Potentiel de Croissance des Entreprises



Source : Auteurs sur la base de l'enquête du profil entrepreneurial de la Tunisie.

Note : Les barres représentent les rapports de côtes (odds-ratios) qui sont statistiquement significatifs à au moins 10%. Des coefficients au-dessus d'un impliquent un effet positif sur la probabilité de passer à la catégorie suivant en termes de taille d'entreprise (0,1-3,4-9,10+).





4. Potentiel de création d'emplois et proposition d'implications pour les politiques

Les 1,48 million¹⁴ d'entrepreneurs qui existent aujourd'hui en Tunisie ont un grand potentiel en termes de création d'emploi ; mobiliser ne serait-ce que 5 à 10% de ce potentiel sur une période de cinq ans permettrait de créer environ 190,000 emplois directs, sachant que la Tunisie a besoin de 65,700 emplois par an pour réduire les taux de chômage de moitié d'ici 2035. Les entrepreneurs établis qui gèrent des TPME sont déjà responsables de 50% de l'emploi en Tunisie. Si entre

5 et 10% de ces entrepreneurs arrivaient à passer à la catégorie suivante en termes de taille d'entreprise (0, 1-3, 4-9, 10+), ils pourraient créer entre 67,300 et 135,000 emplois (voir Tableau 3). De même, si entre 5% et 10% des entrepreneurs potentiels arrivaient à créer leur entreprise et employer au moins un travailleur, ils pourraient générer entre 62,500 et 125,000 emplois. Tous ces entrepreneurs ensemble pourraient contribuer sur une période de 5 ans à la création d'entre 129,800 et 259,700 emplois.

Tableau 3: Potentiel pour la Création d'Emplois des Entrepreneurs Tunisiens

Nouveaux emplois			
	#	5%	10%
Établis	858,524	67,361	134,723
0_	507,296	25,365	50,730
1_3	272,290	27,229	54,458
4_9	49,671	7,451	14,901
10+	29,268	7,317	14,634
Latent	434,337	43,434	86,867
Gestation	190,721	19,072	38,144
Total	1,483,582	129,867	259,734

Source : Auteurs sur la base de l'enquête du profil entrepreneurial de la Tunisie.

Cependant, l'analyse présentée dans la section précédente montre que pour réaliser ce potentiel de création d'emploi, les politiques publiques devront gérer les contraintes socio-économiques et institutionnelles qui affectent différentes phases du processus de création

et gestion d'une entreprise. Ces contraintes peuvent se résumer ainsi :

- **Le niveau d'éducation et les compétences intrinsèques des entrepreneurs.** Le faible niveau

¹⁴ Ce chiffre est le nombre d'entrepreneurs identifiés dans l'enquête ajusté par leur coefficient de pondération.

d'éducation des entrepreneurs et le manque de capacités intrinsèques réduisent les taux de création d'entreprises, surtout d'entreprises formelles avec potentiel de croissance. Le biais, implicite, du système éducatif en faveur de l'emploi salarié renforce cette situation en décourageant les individus les plus qualifiés à s'engager dans des activités entrepreneuriales.

- **Le « biais de genre ».** Des facteurs socio-culturels, notamment des iniquités dans l'allocation des tâches liées à la gestion du foyer, font que les femmes, même si elles sont plus enclines que les hommes à initier une activité entrepreneuriale, ont moins de chances de réussir. De plus, les femmes sont plus contraintes à gérer des entreprises de faible productivité, dans le secteur informel, et avec un faible potentiel de croissance.
- **La productivité des entreprises, l'informalité, et l'accès au marché.** La faible productivité des entreprises et le taux élevé d'informalité sont deux faces de la même monnaie. La faible productivité incite à l'informalité et à la faible qualité du travail. De plus, les entreprises informelles ont moins d'opportunités de croissance et de création d'emplois ; elles sont spécialisées dans la production de biens non-échangeables et opèrent dans des marchés locaux parallèles de petite taille.
- **Le cadre réglementaire.** Le coût des procédures administratives, la fiscalité, et les charges sociales sont une barrière à la formalisation des entreprises de faible productivité. Ces réglementations peuvent aussi être une contrainte à la création d'entreprises, surtout pour les entrepreneurs moins qualifiés ou dotés de faibles capacités intrinsèques telles que la résilience ou la confiance en soi. De plus, le coût

de régulations est négativement corrélé avec la croissance des entreprises et la création d'emplois.

- **L'accès à des services d'accompagnement.** L'accompagnement des entrepreneurs, pré et post-crédation, est nécessaire pour réduire les contraintes liées à l'éducation, les capacités intrinsèques, le « biais de genre », et la productivité des entreprises. Cependant, 65.8% des entrepreneurs établis et 70.2% des entrepreneurs potentiels demandent des services d'accompagnement qui ne sont pas offerts (voir Figure 7). De plus, l'efficacité des accompagnements existants n'a pas été évaluée. Il se peut que, étant donné la rigidité des mécanismes de déploiement de ces services, ils ne soient pas adaptés aux demandes d'une population très hétérogène d'entrepreneurs.
- **L'accès au financement.** L'accès au financement est une contrainte pour la création et la croissance des entreprises. En même temps, l'accès au financement est contraint par la productivité, la rentabilité, et le risque des entreprises. La Tunisie a déployé plusieurs instruments pour faciliter l'accès au financement des entrepreneurs et de la TPE, notamment les crédits subventionnés gérés par la BTS et les associations de microfinance. Mais la couverture reste faible avec seulement 18% des entrepreneurs établis ayant financé leur projet d'investissement à travers une institution financière ; 65.8% des entrepreneurs établis et 70.2% des potentiels n'ont pas accès à un financement (Tableau 4). De plus, les mécanismes existants ne sont pas intégrés avec d'autres politiques agissant sur la productivité et le potentiel de croissance des TPE, et qui permettraient ainsi d'élargir les cibles bénéficiaires de potentielles subventions tout en réduisant les risques financiers.



Tableau 4 : Demandes de Financement et de Services d'Accompagnement

	Opportunité	Vocation	Établis		Idéation	Gestation	Potentiels
Financement	68,9%	64,0%	65,8%	Financement	68,2%	74,7%	70,2%
Accompagnement	58,7%	71,5%	66,8%	Accompagnement	72,0%	73,4%	72,4%
Idéation	20,3%	31,5%	27,4%	Idéation	31,1%	28,8%	30,4%
Étude de marché et business plan	17,7%	29,8%	25,3%	Étude de marché et business plan	26,7%	27,7%	27,0%
Procédures administratives	23,1%	24,1%	23,7%	Procédures administratives	31,4%	27,9%	30,3%
Clients	4,6%	5,7%	5,3%	Clients	5,5%	6,9%	5,9%
Embouche et RH	2,9%	2,5%	2,7%	Embouche et RH	4,8%	3,3%	4,3%
Management	7,7%	10,6%	9,5%	Management	12,6%	13,8%	13,0%
Production	15,5%	15,8%	15,7%	Production	13,4%	14,6%	13,7%
Recouvrement	5,2%	4,7%	4,9%	Recouvrement	2,0%	2,2%	2,1%

Source : Auteurs.

Le gouvernement tunisien consacre déjà des ressources significatives à des politiques et programmes d'appui à l'entrepreneuriat et au développement des entreprises (notamment le programme CAP-Emploi en cours de déploiement), et lance actuellement des travaux pour préparer une nouvelle stratégie pour la TPME. Ces programmes se focalisent tant sur l'accompagnement que sur le financement, avec des lignes de crédit dédiées à l'autonomisation économique des jeunes et des populations vulnérables, à la promotion des entreprises sociales et solidaires, et aux entreprises en difficultés pour une relance des activités. Ces lignes de financement s'élève à plus de 60 millions de dinars sur le fond national pour l'emploi (voir Annexe 2 pour un inventaire de programmes public d'appui à l'entrepreneuriat). Il s'agit d'évaluer l'existant et d'identifier des innovations opérationnelles qui permettraient d'améliorer l'impact des différentes initiatives, dans une approche territoriale et sectorielle. Dans ce contexte, trois axes d'intervention pourraient être considérés pour agir sur les contraintes identifiées dans cette note à court et moyen terme incluant :

- **L'extension de la couverture de services d'accompagnement pré et post-crédation à travers le secteur privé et associatif sur la base de contrats basés sur la performance (CBP).** Réduire les gaps de couverture exige de mobiliser et/ou faciliter la création d'institutions spécialisées qui peuvent gérer un paquet intégré de services d'accompagnement au niveau régional, et l'adapter aux besoins de bénéficiaires qui leur sont confiés. La Tunisie possède déjà tout un écosystème d'accompagnement qui pourrait se rallier, notamment les ODS, les agences APII/APIA/ONTT/ONA, mais aussi les Centres d'affaires et les Centres techniques. Le mécanisme proposé est particulièrement important pour éliminer ou réduire le « biais genre » et professionnaliser le métier d'accompagnement.

Les CBP sont nécessaires parce que la simple externalisation des services d'accompagnement peut avoir des impacts négatifs sur la qualité des prestations. Pour éviter cette situation, dans un CBP les paiements aux prestataires sont conditionnés aux résultats obtenus

au niveau de chaque entrepreneur, potentiel ou établi. Quatre éléments sont critiques pour le succès de l'externalisation des services d'accompagnement sur la base de CBP¹⁵ :

- Avoir instauré un système d'enregistrement et de profilage statistique permettant de classer les entrepreneurs qui rentrent dans le programme sur la base de leur potentiel et leurs besoins en termes d'appui.
 - Avoir estimé de manière fiable et transparente les coûts du paquet intégré de services pour les différentes catégories d'entrepreneurs, en s'assurant que les primes pour gérer les cas les plus complexes sont suffisantes pour éviter des problèmes de « parking »¹⁶.
 - Avoir des contrats équilibrés en termes de durée, du rapport entre la tranche de paiement initiale et les tranches en fonction des résultats, et des ambitions par rapport aux indicateurs de résultat, afin de promouvoir la participation des prestataires, tout en assurant qu'ils gardent des incitations à innover et investir dans leur capacité institutionnelle.
 - Avoir des systèmes performants de suivi et d'évaluation des bénéficiaires et des prestataires, et des règles transparentes pour évaluer ces derniers et réallouer des parts de marché vers les plus performants.
- **La mise en place de mécanismes pour mobiliser des investissements privés vers des chaînes de valeur qui intègrent des TPE et leur ouvrent des opportunités commerciales, de croissance de leur productivité, et de financement.** Les instruments traditionnels –

garanties et crédits ou capital subventionnés –, tôt ou tard sont confrontés à une barrière liée à la productivité, au potentiel de croissance, et à la rentabilité des entreprises. Celle-ci ne peut pas être surmontée sous peine de mettre en cause la soutenabilité financière et fiscale du programme.

Une manière de contourner ce problème est de mettre en place des fonds d'investissement spécialisés dans le financement de projets intégrés dans des chaînes de valeur qui rassemblent des PME ou de plus grandes entreprises avec des TPE. Ces projets permettent d'ouvrir des opportunités commerciales pour la TPE et donc d'améliorer sa productivité et sa rentabilité. Les fonds d'investissement classiques n'investissent pas dans ces projets parce que leur TRI peut être relativement faible étant donné des coûts de coordination et de transaction plus importants. Cependant, leur taux de rendement social peut être très élevé à cause de leur potentiel pour la création d'emplois.

Les principales caractéristiques des fonds d'investissement proposés incluent :

- Une gestion, au niveau territorial, à travers des sociétés spécialisées (SG) en PPP ou sur la base de CBP.
- Le financement à travers du capital public concessionnel et du capital privé.
- L'investissement en fonds propres et quasi-fonds propres pour financer du capital tangible et intangible.
- L'intégration de services d'accompagnement pour la TPE dans les projets d'investissement.

¹⁵ Voir Note Technique ElnA (2024a).

¹⁶ Ces problèmes se manifestent quand les prestataires des services ont de fortes incitations à laisser de côté les cas plus complexes pour se concentrer sur ceux qui ont une probabilité plus élevée de générer les primes liées aux résultats.

- L'intégration des projets d'investissement avec d'autres instruments existants tels que les garanties et les crédits subventionnés pour la TPE – pour lesquelles les problèmes d'information asymétrique seraient moins contraignant étant donné leur participation dans les projets d'investissement.
 - **Développer un cadre réglementaire spécifique à la TPE pour faciliter la formalisation, promouvoir la croissance, et assurer la couverture sociale de tous ses travailleurs.** Comme dans d'autres pays, ce cadre réglementaire permettrait de :
 - Faciliter les procédures de création et d'enregistrement.
 - Définir des critères d'éligibilité et les conditionnalités pour prendre part à des régimes spéciaux temporaires en termes de fiscalité, protection sociale, et réglementations de travail.
 - Définir les caractéristiques de ces régimes spéciaux et leur durée tout en assurant la soutenabilité fiscale.
 - Faciliter le développement et le déploiement de programmes d'accompagnement et de financement.
 - Améliorer les mécanismes de coordination institutionnelle pour assurer une meilleure cohérence horizontale (entre ministères et agences d'exécution) et verticale (entre différents niveaux du gouvernement) dans la conception et l'exécution des différents programmes.
- Compte tenu de l'importance que joue le maillon PME dans l'accès au marché des TPE dans un rôle d'agrégateur, cette analyse sera complétée par une enquête dédiée à la PME en collaboration avec EBRD et qui pourrait être également une référence aux réflexions stratégiques.

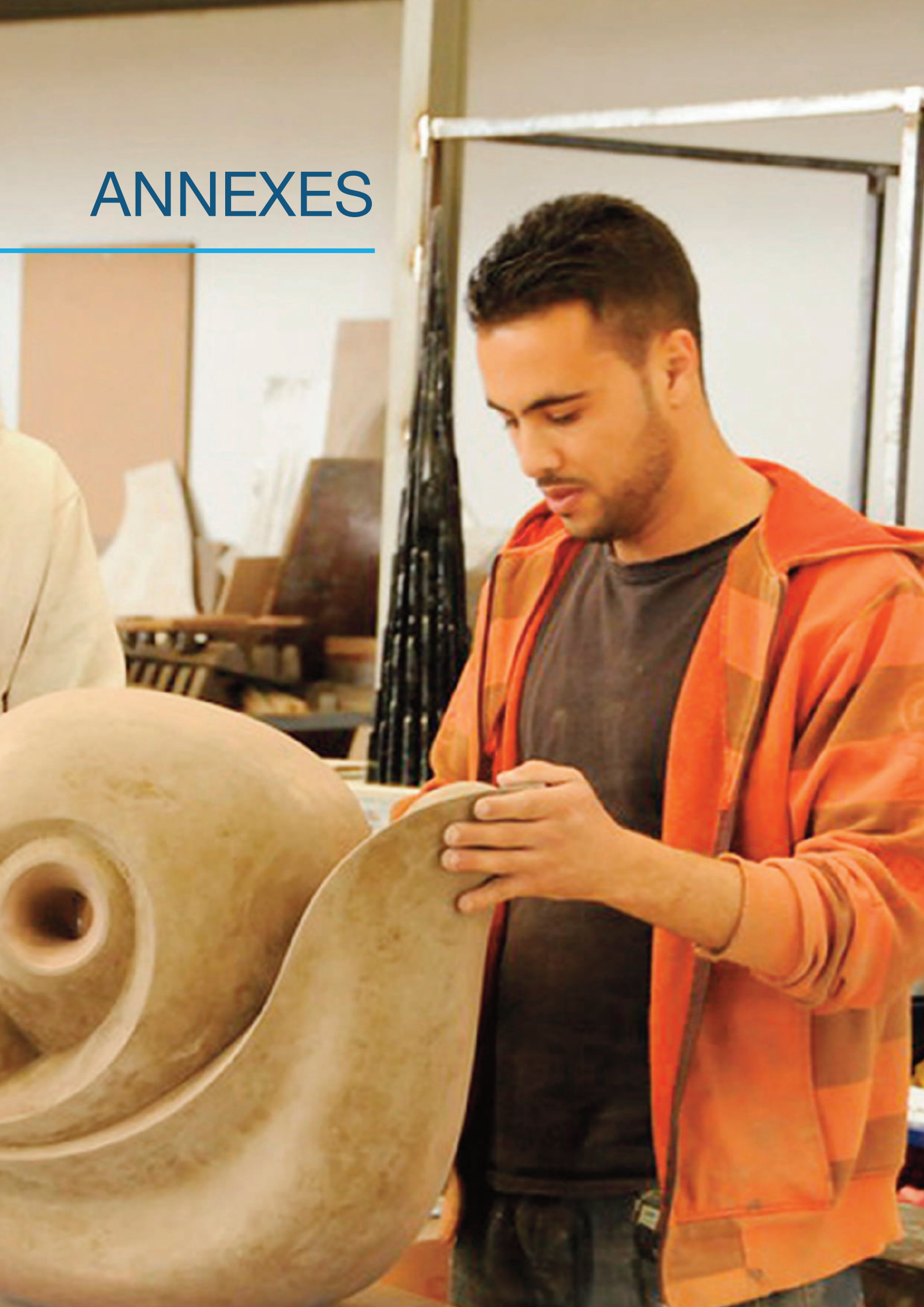




BIBLIOGRAPHIE

1. Björk, P., Saarela, M., Kotavaara, O. and Muhos, M., 2022. *Global Entrepreneurship Monitor 2021–2022 Finnish report*.
2. CUA/OCDE, 2018. *Dynamiques du développement en Afrique 2018 : Croissance, emploi et inégalités*. CUA, Addis Ababa/Éditions OCDE, Paris.
3. Guerra, A., Hazin, I., Guerra, Y., Roulin, J.L., Le Gall, D. and Roy, A., 2021. Developmental profile of executive functioning in school-age children from Northeast Brazil. *Frontiers in Psychology*, 11, p.596075.
4. Haut-Commissariat au Plan (HCP). *Note relative à la situation du marché du travail*.
5. Juhász, R., Lane, N. and Rodrik, D., 2023. *The New Economics of Industrial Policy*. National Bureau of Economic Research Work Paper.
5. Palacios, R. and Robalino, D.A., 2020. *Integrating social insurance and social assistance programs for the future world of labor (No. 13258)*. IZA Discussion Papers.
7. Robalino, David, Romero, J.M. and Walker, I., 2020. *Allocating Subsidies for Private Investments to Maximize Jobs Impacts (No. 13373)*. IZA Discussion Papers.
8. Robalino, David and Maikel Lieuw-Kie-Song, 2024. *Institutionalization of Employment Impact Assessments, Lessons from Six Case Studies*. International Labour Office.
9. Robalino David, Bourkane Loubna, Khalis Adil et Mamno Fawo Laure, 2023. *Profil entrepreneurial du Maroc, Rapport d'analyse*. Banque africaine de développement.
10. Robalino, David. and D'Achon, Eléonore, 2023. *Improving the impact of public policies and budgets on employment outcomes: guide for the review of employment-related public expenditures and application to six pilot countries*. 1st. ed. Geneva. International Labour Office.
11. Rodrik, D., 2022. *An Industrial Policy for Good Jobs*. John F. Kennedy School of Government at Harvard University.

ANNEXES



Annexe 1 : Modèles Économétriques

Choix des types d'emplois

Formellement, l'utilité espérée d'un emploi peut s'écrire :

$$y_{\tau} = \mathbf{X}\beta_{\tau} + \epsilon_{\tau}, (1)$$

$$\tau = \operatorname{argmax}_{j \in J} (\mathbf{Z}\gamma_j + \eta_j), (2)$$

Où τ est le type d'emploi choisi, \mathbf{X} et \mathbf{Z} sont des vecteurs de caractéristiques individuelles et socio-économiques avec $\mathbf{X} \in \mathbf{Z}$, et \mathbf{J} est un vecteur avec les différents types d'emplois. Pour procéder à l'estimation, nous supposons que les η_j ont une distribution de Gumbel. Dans ce cas, la probabilité qu'une personne i ait un emploi de type $\tau \in \mathbf{J}$ est donnée par :

$$p_{\tau}(\tau_i) = \frac{\exp(\mathbf{Z}\gamma_{\tau})}{\sum_{j \in J} \exp(\mathbf{Z}\gamma_j)}, (3)$$

Dans l'application présentée dans ce rapport, le vecteur $\mathbf{J} = \{\text{inactivité, chômage, emploi salarié formel, emploi salarié informel, entrepreneuriat de subsistance, et entrepreneuriat de vocation}\}$, et le vecteur \mathbf{Z} contient l'âge, le genre, le niveau d'éducation, les provinces, ainsi que la zone géographique (urbaine ou rurale). Les vecteurs de paramètres γ_{τ} sont estimés par la méthode du maximum de vraisemblance.

Modèle de croissance des entreprises

Le modèle estimé est un modèle hiérarchique de la probabilité qu'une entreprise j est une taille $\pi_j \in \Pi$ ou $\Pi = \{0, 1-3, 4-6, 6+\}$. L'hypothèse est que la taille d'une entreprise est une fonction des caractéristiques de l'entrepreneur (genre, âge, niveau d'éducation, et compétences intrinsèques) ; du type d'entrepreneur (subsistance, vocation) ; du type d'entreprise (formelle/informelle) ; du secteur économique (industrie, agriculture, commerce, et autres services) ; des perceptions par rapport aux contraintes qui affectent l'activité entrepreneuriale (ex., les complexités administratives), et de leur localisation géographique. On estime alors les paramètres de trois équations simultanées :

$$\ln\left(\frac{\pi_1}{\pi_2 + \pi_3 + \pi_4}\right) = \mathbf{X}\beta_1 + \varepsilon_1$$

$$\ln\left(\frac{\pi_2}{\pi_3 + \pi_4}\right) = \mathbf{X}\beta_2 + \varepsilon_2$$

$$\ln\left(\frac{\pi_3}{\pi_4}\right) = \mathbf{X}\beta_3 + \varepsilon_3$$

La matrice de paramètres β est aussi estimée par la méthode du maximum de vraisemblance.



Modèles de l'intention d'entreprendre, du passage de l'idéation à la gestation, et de la formalisation.

Dans tous ces modèles un entrepreneur peut être dans deux situations identifié par $s = \{0, 1\}$ (voir Error! Reference source not found.)

Tableau 5 : Distribution des entrepreneurs dans les différents modèles

S	0	1
Modèle de l'intention	Travailleur salarié formel, travailleur salarié informel, inactif, chômeur	Entrepreneur potentiel
Modèle de la transition de l'idéation à la gestation	Idéation	Gestation
Modèle de la formalité	Informel	Formel

Source : Auteurs sur la base de l'enquête du profil entrepreneurial de la Tunisie.

Dans les trois cas le modèle estimé est :

$$p(s_j = 1) = \frac{1}{1 + e^{-X_i\beta}}$$

Dans tous les cas la matrice X contient les caractéristiques individuelles des entrepreneurs ; la province ; et la région. Dans le cas du modèle de la transition de l'idéation à la gestation, on inclue aussi les perceptions par rapport aux contraintes qui affectent l'activité entrepreneuriale (ex., les complexités administratives). Finalement, dans le modèle de la formalité, la matrice inclue aussi le type d'entrepreneur (subsistance, vocation) et le secteur économique (industrie, agriculture, commerce, et autres services).

Annexe 2 : Programmes Publiques d'Appui à l'Entrepreneuriat et le Développement de la TPE

Ministère	Programme	Objectifs	Population cible	Coût du programme	Source de financement
Ministère de la femme, de la famille, de l'enfance et des personnes âgées (MFFEPA)	RAIDAT	Soutient l'initiative privée des femmes, particulièrement dans les secteurs porteurs, améliore leur employabilité, réduit les inégalités, et cible 3000 projets (600 projets/an) dans l'économie numérique, verte, et sociale.	Femmes et filles innovantes dans les secteurs porteurs, particulièrement en zones prioritaires et les quartiers à forte densité de population, ainsi que celles en situation de vulnérabilité.	50 millions de dinars (2023 : 6.2 millions de dinars)	Budget de l'État
	Autonomisation économique et sociale des femmes et filles en milieu rural	Améliorer l'employabilité des femmes rurales, promouvoir l'autonomisation via l'économie sociale et solidaire, faciliter l'accès au financement, et créer des sources de revenus pour les mères d'élèves menacés d'abandon scolaire.	Femmes et filles résidant dans les délégations et régions classées comme zones prioritaires d'interventions.	1000 mD (2022), 300 mD (2023)	Budget de l'État
	Autonomisation économique des familles en situations particulières	Améliorer les conditions de vie, l'accès au financement et renforcer la résilience des familles face aux difficultés économiques.	Familles pauvres ou à revenu limité.	2450 mD (2022), 2300 mD (2023)	Budget de l'État
Ministère de la formation professionnelle et de l'emploi	Nouvelle génération de promoteurs	Octroyer des marchés publics aux jeunes entrepreneurs, les accompagner dans leurs projets, faciliter l'accès au crédit, assurer leur présence sur le marché et leur offrir des services de l'ANETI.	Diplômés, inscrits dans les bureaux de l'emploi.	25000 mD (2023)	Budget de l'État



Ministère	Programme	Objectifs	Population cible	Coût du programme	Source de financement
	Le programme de soutien aux entreprises de l'économie sociale et solidaire et aux entreprises communautaires	<ul style="list-style-type: none"> - Faciliter l'accès au financement par la création d'une ligne de financement de 30 MD pour la mise en place des entreprises de l'économie sociale et solidaire à des conditions différenciées (2022-2024). - Faciliter l'accès au financement par la création d'une ligne de financement de 40 MD au profit des entreprises communautaires régionales ou locales à des conditions différenciées. - Octroi d'une subvention pour encourager l'initiative solidaire d'un montant de vingt mille (20 000) dinars pour soutenir les entreprises établies dans le cadre du « Programme d'appui aux petites entreprises, aux entreprises de l'économie sociale et solidaire et aux entreprises communautaires ». 	Ceux qui ont des idées de projets et ceux qui souhaitent créer des projets de groupe à partir de différents groupes et segments.	70 millions de dinars	Budget de l'Etat
	Soutenir le financement de projets dans le cadre de l'autonomisation économique des groupes vulnérables et à faible revenu.	Soutenir les groupes vulnérables et à faibles revenus en leur accordant des prêts sans intérêt, n'excédant pas cinq mille dinars par prêt, pour financer des activités dans tous les domaines économiques.	Groupes vulnérables et à faibles revenus.	10 millions de dinars sur les ressources du Fonds National de l'Emploi.	Budget de l'Etat



Ministère	Programme	Objectifs	Population cible	Coût du programme	Source de financement
Ministère de l'économie et de la planification	Programme Régional de Développement (PRD) via la composante AGR	Dynamiser le développement local, réduire les déséquilibres régionaux, améliorer les conditions de vie et lutter contre la pauvreté et le chômage via des activités génératrices de revenus (AGR).	Personnes capables d'exercer une activité économique.	5000 mD (2019)	Budget de l'État
	PDAL de Sfax	Contribuer à la réduction de la pauvreté en milieu rural, promouvoir un développement agricole durable, participatif et développement des AGR par le renforcement des capacités des groupes vulnérables.	Populations des délégations rurales de Sfax.	140 millions de dinars	BID + Budget de l'État
Ministère de l'Agriculture, des ressources hydrauliques et de la pêche maritime	PDAL de Bizerte	Même objectif.	Populations des délégations rurales de Bizerte.	104 millions de dinars	Fonds saoudien de développement (70 MD) + Budget de l'État (34 MD)
	PDAL de Kasserine	Même objectif.	Populations du sud de Kasserine.	240 millions de dinars	FADES (170 MD) + Budget de l'État (70 MD)
	PDAL de Gabès	Même objectif.	Populations rurales des 11 délégations de Gabès.	30.46 millions d'euros	BAD (20.66 M euros) + Budget de l'État (9.8 M euros)
	PRODEFIL (Médénine)	Améliorer les conditions de vie de la population rurale vulnérable par la promotion des activités agropastorales et des filières associées et alors la création d'emploi.	Population rurale vulnérable de Médénine.	37 millions de dollars	FIDA + Don UE + Budget de l'État + contribution des bénéficiaires
	PROMESUD	Même objectif.	Petits agriculteurs et éleveurs du sud-est du pays.	50 millions de dollars	FIDA + Espagne + Budget de l'État + contribution des bénéficiaires



Ministère	Programme	Objectifs	Population cible	Coût du programme	Source de financement
Ministère des affaires sociales	PROFITS (Siliana)	Soutenir les jeunes diplômés chômeurs de familles défavorisées, motivés pour développer des PME répondant aux besoins des producteurs et aux filières.	Jeunes diplômés en chômage à Siliana.	1152 mille dinars	FIDA (70%) + budget de l'État (21%) + contribution des bénéficiaires (9%)
	Autonomisation économique et promotion de la femme rurale	Promouvoir la femme rurale économiquement et socialement.	Femmes rurales.	30 mille dinars par an	Budget de l'État
	Autonomisation économique des catégories pauvres et des catégories à revenu limité bénéficiant du programme Amen social et les personnes handicapées	Le programme Amen Social, créé selon l'article 3 de la loi du 30 janvier 2019, établit une stratégie d'inclusion sociale et d'autonomisation économique pour réduire la pauvreté par une approche participative.	Bénéficiaires du programme Amen Social en tant que chef de ménages ou l'un de ses membres (âgé d'au moins 18 ans, avoir les connaissances pour la création d'un projet), et les personnes handicapées.	En faveur des familles nécessiteuses et des catégories vulnérables : 7500 mD en 2023 ; Création des sources de revenus au profit des personnes handicapées : 2900 mD en 2023	Budget de l'État
Le ministère des affaires culturelles	Programme d'appui au secteur de la culture en Tunisie (PACT)/Tfannen-Tunis Créative	Soutenir les initiatives des jeunes de moins de 40 ans en développant leur créativité, leur esprit d'entreprise et en les encourageant à réaliser des projets innovants.	Jeunes de moins de 40 ans.	9.7 millions euros	UE
	Pépinières des startups	Promouvoir la création d'entreprises innovantes dans tous les domaines de la culture.	Incubateurs de projets innovants, porteurs de projets visant la création d'entreprises.	100 mille DT (2023)	Centre international de Tunis pour l'économie culturelle numérique
Le ministère du Tourisme et de l'artisanat	Création de la cité des métiers à Mahdia	Fournir des espaces pour l'artisanat, encourager des projets, soutenir la promotion des produits et préserver les métiers traditionnels.	Artisans du gouvernement de Mahdia.	2250 mille dinars	Budget de l'Office national de l'artisanat



Ministère	Programme	Objectifs	Population cible	Coût du programme	Source de financement
	Développement des chaînes de valeur dans les domaines de l'artisanat et le design- Tunisie Créative	Renforcer la capacité concurrentielle du secteur de l'artisanat et du design pour promouvoir les produits artisanaux, géré par l'Office national de l'artisanat tunisien (ONAT).	Artisans, entreprises artisanales, associations, instituts d'arts.	9 millions euros	UE + contribution de l'Italie
	Actions collaboratives pour les exportations artisanales ACEA	Propose des formations en soft skills et marketing, améliorant la compétitivité des chaînes de valeur artisanale et fournissant des équipements aux artisans.	Artisans, entreprises artisanales, groupements d'artisans de gouvernorats de Béja, Jendouba, Le Kef, Siliana, Gabès, Gafsa, Kasserine, Kairouan, Sidi Bouzid et Sfax.	5.6 millions dollars	Ambassade des USA
	ECO-LEF	Collecter les emballages usagés et soutenir la création d'entreprises de recyclage en partenariat avec les collectivités locales et le secteur privé.	Diplômés du supérieur.	4 millions de dinars par an	FODEP
Ministère de l'environnement	Petites entreprises opérant dans le domaine de l'environnement - Mécanisme 41	Création de PME dans le secteur environnemental	Diplômés du supérieur (sauf Mahdia, Tunis, Béja).	4 millions de dinars par an	FODEP
	Projet Stand-up !	Soutenir les entrepreneurs éco-innovants dans le textile, l'habillement et la mode, en favorisant l'économie circulaire et en développant un écosystème d'innovation et de transfert de technologies en Méditerranée.	Startups de textile ; organismes offrant des services d'aide au développement des entreprises du secteur du textile.	385 mille euros	UE



www.afdb.org