

# QU'EST-CE QUI RETIENT LE SECTEUR PRIVÉ DANS LA RÉGION MENA?

ENSEIGNEMENTS TIRÉS DE  
L'ENQUÊTE SUR LES ENTREPRISES

CONCLUSIONS  
PRINCIPALES



Banque Européenne  
pour la Reconstruction et le Développement



Banque  
européenne  
d'investissement

*La Banque de MIE*



GRUPE DE LA BANQUE MONDIALE

Copyright © 2016 – Banque européenne pour la reconstruction et le développement, Banque européenne d’investissement et Banque internationale pour la reconstruction et le développement / Banque mondiale.

Banque européenne pour la reconstruction et le développement  
1 Exchange Square  
London EC2A 2JN  
Tél. (+44) 020 7338 6000  
Internet : [www.ebrd.com](http://www.ebrd.com)

Banque européenne d’investissement  
98-100 boulevard Konrad Adenauer  
L-2950 Luxembourg  
Tél. (+352) 4379-22000  
Internet : [www.bei.org](http://www.bei.org)

Banque internationale pour la reconstruction et le développement / Banque mondiale  
1818 H Street NW  
Washington, DC 20433  
Tél. (+1) 202 473 1000  
Internet : [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

#### Droits réservés

Le présent ouvrage a été réalisé par le personnel de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, de la Banque européenne d’investissement et de la Banque mondiale avec des contributions externes.

Les résultats, interprétations et conclusions qui y sont exposés ne reflètent pas nécessairement les points de vue de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, de la Banque européenne d’investissement, de la Banque mondiale, de leur conseil d’administration ou des États qu’elles représentent.

La Banque européenne pour la reconstruction et le développement, la Banque européenne d’investissement et la Banque mondiale ne garantissent pas l’exactitude des informations contenues dans cet ouvrage. Les frontières, couleurs, dénominations et autres informations figurant sur les cartes représentées dans le présent ouvrage n’impliquent aucun jugement de la part de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, de la Banque européenne d’investissement ou de la Banque mondiale quant au statut juridique d’un territoire quel qu’il soit ou la reconnaissance ou l’acceptation de ces frontières.

Aucun des éléments du présent ouvrage ne constitue une limite ou une renonciation aux privilèges et immunités de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, de la Banque européenne d’investissement ou de la Banque mondiale, qui sont tous spécifiquement réservés

#### Droits et autorisations

Le présent ouvrage peut être utilisé dans les conditions de la licence Creative Commons Attribution 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO) <https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>. Dans le cadre de la licence Creative Commons Attribution, il est possible de copier, distribuer, transmettre et adapter le contenu de l’ouvrage, notamment à des fins commerciales, sous réserve du respect des conditions suivantes :

**Mention de la source**—L’ouvrage doit être cité de la manière suivante : Banque européenne pour la reconstruction et le développement, Banque européenne d’investissement et Banque mondiale. 2016. *What’s Holding Back the Private Sector in MENA? Lessons from the Enterprise Survey*.

Washington DC : Banque mondiale. Licence : Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

**Traductions**—Si une traduction de cet ouvrage est produite, il convient d’ajouter à la mention de la source l’avis de non-responsabilité suivant : *Cette traduction n’a pas été réalisée par la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, la Banque européenne d’investissement et (ou) la Banque mondiale et ne doit pas être considérée comme une traduction officielle. La Banque européenne pour la reconstruction et le développement, la Banque européenne d’investissement et (ou) la Banque mondiale ne sauraient être tenues responsables du contenu de la traduction ou des erreurs qui peuvent y figurer.*

**Adaptations**—Si une adaptation de cet ouvrage est produite, il convient d’ajouter à la mention de la source l’avis de non-responsabilité suivant : *Ceci est une adaptation d’un ouvrage original de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, de la Banque européenne d’investissement et de la Banque mondiale. Les opinions et avis exprimés dans l’adaptation n’engagent que l’auteur ou les auteurs et ne sont pas validés par la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, la Banque européenne d’investissement et (ou) la Banque mondiale.*

**Contenu de tiers** — La Banque européenne pour la reconstruction et le développement, la Banque européenne d’investissement et la Banque mondiale n’ont pas nécessairement la propriété de tous les éléments du contenu de l’ouvrage. La Banque européenne pour la reconstruction et le développement, la Banque européenne d’investissement et la Banque mondiale ne garantissent dès lors pas que l’utilisation d’éléments ou de parties appartenant à des tiers ne portera pas atteinte aux droits de ces tiers. Vous seul assumez le risque de plainte résultant d’une telle atteinte. Si vous souhaitez réutiliser un élément de l’ouvrage, il est de votre responsabilité de déterminer si une autorisation est requise pour cette réutilisation et d’obtenir l’autorisation du détenteur des droits d’auteur. Les tableaux, graphiques ou images, entre autres, sont des exemples d’éléments de contenu.

Toutes les questions relatives aux droits et aux autorisations doivent être transmises à l’adresse suivante : Publishing and Knowledge Division, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA ; fax : 202-522-2625 ; courriel : [pubrights@worldbank.org](mailto:pubrights@worldbank.org)

Maquette de couverture: Corporate Visions, Inc.



## CONCLUSIONS PRINCIPALES

Ces dernières années, la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord) a connu des transformations sans précédent. Durant les printemps arabes, des milliers de jeunes sont descendus dans les rues pour exprimer leur frustration face à l'absence de perspectives économiques et sociales. Ces manifestations ont révélé la volonté des populations de voir s'améliorer les conditions de vie, les infrastructures, la qualité des emplois, l'éducation et les services de santé, ainsi que les pratiques de gouvernance.

Les printemps arabes ont été une réponse face à l'incapacité des modèles économiques de la région à satisfaire les besoins et les attentes de la population. Ces modèles se caractérisaient en général par un degré élevé de protectionnisme, un manque d'intégration sur les marchés internationaux, une intervention étatique mal orientée et un

soutien insuffisant en faveur d'un environnement économique propice à l'innovation, à l'esprit d'entreprise et à la bonne gestion.

Une croissance plus inclusive—avec de réelles possibilités d'emplois durables, en particulier pour les jeunes et les femmes—est essentielle pour élever les niveaux de vie, favoriser la stabilité et offrir une alternative aux migrations économiques hors de la région. Les économistes s'accordent largement sur le fait que le développement d'un secteur privé dynamique est essentiel pour générer cette croissance. Afin de créer un environnement propice au développement du secteur privé, il est nécessaire de bien comprendre les principales forces motrices de la performance des entreprises privées et les défis majeurs de l'environnement économique dans lequel elles opèrent.

## ENSEIGNEMENTS TIRÉS DE L'ENQUÊTE SUR LES ENTREPRISES DE LA RÉGION MENA

Ce rapport évalue les contraintes qui pèsent sur le développement du secteur privé. L'évaluation a été menée conjointement par trois institutions internationales de premier plan actives dans la région MENA. Le rapport présente les résultats de l'enquête sur les entreprises de la région MENA réalisée en 2013 et en 2014 dans huit économies à revenu intermédiaire de la région : Djibouti, la République arabe d'Égypte, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Tunisie, la Cisjordanie et Gaza, et la République du Yémen. L'enquête MENA, réalisée et cofinancée par la Banque européenne d'investissement (BEI), la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) et le Groupe de la Banque mondiale (GBM), fournit des données sur un échantillon représentatif du secteur privé formel.

Cette enquête couvre plus de 6 000 entreprises privées des secteurs secondaire et tertiaire et comporte des données sur le vécu des entreprises dans des dimensions diverses de leur environnement économique, notamment en matière d'accès aux financements, de corruption, d'infrastructures, de criminalité et de concurrence. Elle fournit également des informations sur les caractéristiques des entreprises, le coût de la main-d'œuvre et d'autres facteurs de production, la composition de la main-d'œuvre et la participation des femmes au marché du travail, les échanges commerciaux, l'innovation et les pratiques de gestion.

Cet ensemble unique d'informations est un complément extrêmement utile aux données macroéconomiques habituellement utilisées par les chercheurs. Les données recueillies au niveau des entreprises permettent une analyse détaillée des moteurs de leur performance, en décomposant les effets en fonction des caractéristiques de ces entreprises (taille, secteur, productivité, implication dans l'innovation et le commerce international). Elles donnent également un éclairage sur la manière dont les cadres et les dirigeants eux-mêmes perçoivent les défis et les opportunités qu'ils rencontrent. Si les résultats sont loin d'être homogènes dans la région (les cadres rapportent des expériences très différentes), l'analyse des données aide à fournir une base pour la mise en place de politiques solides visant le développement du secteur privé.

## PRODUCTIVITÉ DES ENTREPRISES ET ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

*Le secteur privé formel ne représente qu'une petite partie des économies couvertes par l'enquête MENA, mais il pourrait devenir le moteur d'un modèle de croissance plus durable*

Les entreprises couvertes par l'enquête affichent une productivité de la main-d'œuvre comparativement plus élevée que celle des économies similaires à revenu intermédiaire en dehors de la région MENA ; toutefois, depuis la crise financière mondiale et les printemps arabes, la productivité de la main-d'œuvre est en baisse. Par ailleurs, la productivité totale des facteurs est plus faible que la productivité de la main-d'œuvre, en partie à cause d'une utilisation relativement élevée de capital.

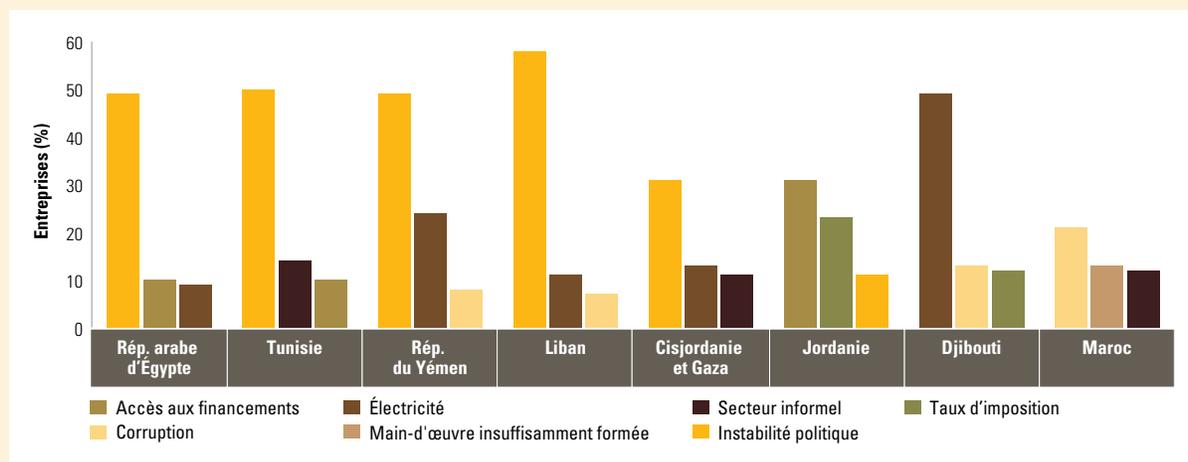
Les grandes entreprises, qui fournissent la majorité des emplois dans les économies couvertes par l'enquête MENA, tendent à être plus efficaces, mais leurs activités sont axées vers une production à plus forte intensité capitaliste. Les entreprises du secteur privé sont généralement petites et anciennes et ont des possibilités de croissance limitées.

Sur le plan positif, les fondamentaux économiques semblent fonctionner dans le secteur privé formel. Par exemple, ce sont les entreprises les plus productives qui ont le plus de chances de croître. Si l'on tient compte de la taille, les entreprises les plus productives ont également une masse salariale plus importante et un accès plus large aux financements. Ces liens positifs révèlent que dans certains domaines au moins, les forces du marché sont à l'œuvre comme il se doit, ce qui est encourageant. Les politiques devraient permettre à ces forces d'opérer plus efficacement.

*Il est essentiel de lever les principales contraintes dans l'environnement économique pour aider le secteur privé à se développer*

Prendre en compte certaines des principales préoccupations des entreprises quant à l'environnement dans lequel elles opèrent est un moyen de libérer leur potentiel de transformation. Dans les économies couvertes par l'enquête MENA, quatre sujets de préoccupation

**GRAPHIQUE ES.1 L'instabilité politique est l'obstacle principal le plus souvent désigné dans les économies couvertes par l'enquête MENA**



Source: Enquêtes sur les entreprises.

Remarque: Les trois obstacles les plus fréquemment désignés par les entreprises comme obstacle principal sont représentés pour chaque économie.

particuliers se détachent : l'instabilité politique, la corruption, le manque de fiabilité de l'approvisionnement en électricité et l'accès insatisfaisant aux financements.

*L'instabilité politique est la principale préoccupation pour les entreprises dans la majeure partie de la région et a une incidence négative sur la progression des ventes et de la productivité*

L'instabilité politique induite par les printemps arabes, les tensions sociales non résolues et les conflits dans la région au sens large, ressort comme la principale préoccupation des cadres et dirigeants des entreprises en Égypte, au Liban, en Tunisie, en Cisjordanie et à Gaza ainsi qu'en République du Yémen. Dans la plupart de ces économies, l'instabilité politique semble avoir des répercussions négatives sur la croissance des entreprises et de la productivité.

*Les niveaux jugés élevés de corruption sont associés à une croissance plus faible des ventes et de l'emploi ainsi qu'à une baisse de la productivité de la main-d'œuvre*

La corruption constitue une préoccupation majeure pour les cadres et dirigeants des entreprises. Le niveau jugé élevé de corruption est associé à une croissance plus faible des ventes, de l'emploi et de la productivité de la main-d'œuvre. Il s'avère également que la corruption fait

obstacle aux interactions des entreprises avec les pouvoirs publics et les empêche ainsi d'exploiter pleinement les possibilités qui se présentent. En outre, l'inquiétude entourant la corruption semble aller au-delà des affaires de petite corruption, ce qui laisse croire à l'existence de problèmes plus graves dans les économies concernées (captation de l'État par des groupes d'intérêt ou des élites, corruption dans les hautes sphères, ou même sous-dénonciation par peur de représailles, par exemple).

*Le manque de fiabilité dans l'approvisionnement électrique est une entrave importante pour les entreprises de plusieurs économies*

Le manque de fiabilité de l'approvisionnement en électricité reste un problème important en Égypte, au Liban, en Cisjordanie et à Gaza et en République du Yémen, malgré les efforts déployés par certains États pour régler ce problème. Un approvisionnement irrégulier en électricité représente une perte importante de chiffre d'affaires pour de nombreuses entreprises et est associé à une baisse des niveaux de productivité.

Le rôle de l'accès insuffisant à l'électricité comme entrave à la croissance des entreprises doit être appréhendé dans le contexte du cadre institutionnel global qui caractérise le secteur de l'énergie dans la région. De nombreux pays ont choisi, comme solution de secours, de subventionner l'énergie lorsque leurs régimes de protection sociale

s'avèrent inappropriés ou inefficaces. Mais cela est coûteux, et l'altération des prix qui en résulte a induit des incitations systématiques à évoluer vers des technologies à plus forte intensité capitalistique, parallèlement à un manque d'incitations à investir dans des infrastructures essentielles, tout en ouvrant la voie à des intérêts particuliers. Dans le cadre du programme de réforme engagé ces dernières années, plusieurs institutions internationales, dont le FMI et la Banque mondiale, ont appelé à une refonte complète des subventions pour évoluer vers un secteur de l'énergie plus efficace.

***Les dysfonctionnements dans l'environnement économique sont ressentis de façon disproportionnée par les petites et moyennes entreprises***

Si plusieurs éléments de l'environnement économique—notamment l'instabilité politique, le manque de fiabilité de l'approvisionnement en électricité et l'accès insatisfaisant aux financements—sont très souvent cités comme constituant des contraintes pour les entreprises, les dysfonctionnements qu'ils provoquent ont un impact plus négatif sur les entreprises de plus petite taille. Les PME sont davantage susceptibles que les grandes entreprises de voir dans ces trois éléments des entraves majeures à leurs opérations, mais elles n'ont pas plus tendance à citer la corruption comme entrave majeure.

**ACCÈS AUX FINANCEMENTS**

***Les secteurs financier et bancaire de la région sont relativement étendus, mais le crédit va principalement à un petit nombre de grandes entreprises***

Le secteur financier des économies couvertes par l'enquête MENA est dominé par un secteur bancaire relativement étendu, avec des ratios prêts/PIB supérieurs aux économies comparables. Cependant les prêts bancaires sont fortement concentrés, puisqu'ils ne vont qu'à un nombre limité de grandes entreprises, et la majeure partie des entreprises n'a donc que peu, voire pas d'accès au crédit.

***Les entreprises couvertes par l'enquête MENA financent leurs opérations et leurs investissements de la même manière que celles des économies comparables***

L'utilisation des fonds internes pour le financement des opérations et des investissements varie fortement d'une économie à l'autre de la région. Le recours au crédit bancaire ainsi qu'au crédit-fournisseur et au crédit à la consommation est conforme à la pratique dans les économies comparables. Le capital-investissement joue un rôle négligeable dans la région, alors que d'autres sources de financement, dont la microfinance, ne sont significatives qu'en Tunisie et en Cisjordanie et à Gaza.

***De nombreuses entreprises ne sont pas exposées à des contraintes de crédit***

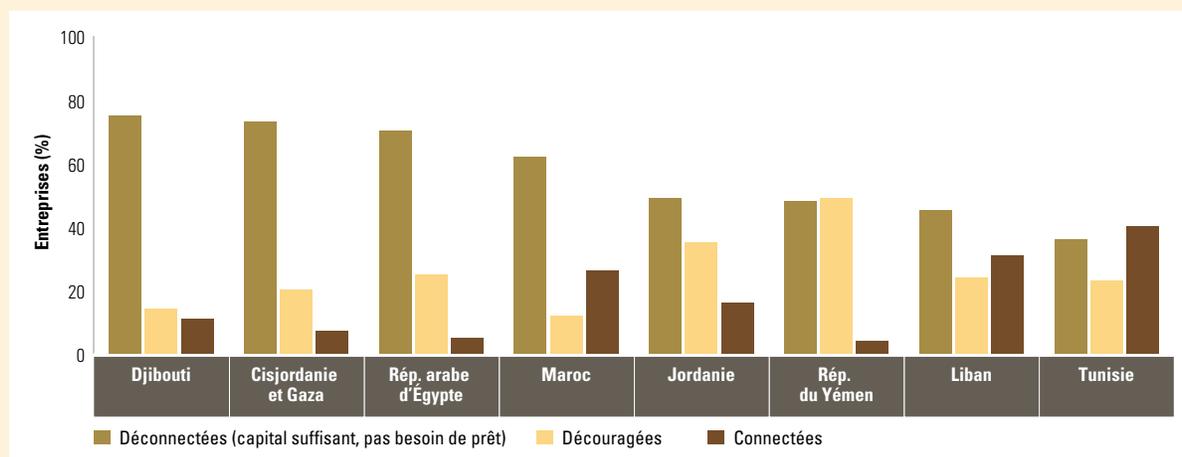
Les économies couvertes par l'enquête MENA comptent moins d'entreprises exposées à des contraintes de crédit que d'autres régions du monde. Mais cela n'est pas dû aux demandes de prêt qui aboutissent: de nombreuses entreprises affirment disposer de suffisamment de capital et n'avoir donc pas besoin d'emprunter.

***Il y a une déconnexion notable entre les entreprises et les banques dans la région***

Un nombre important d'entreprises qui ne sont pas exposées à des contraintes de crédit sont totalement déconnectées du secteur bancaire. Par rapport aux entreprises ayant rencontré des difficultés à obtenir des crédits, les entreprises déconnectées tendent à être de petite taille et sont moins susceptibles d'avoir des rapports financiers révisés et d'utiliser le système bancaire, même pour des paiements.

Les entreprises déconnectées ressemblent aux entreprises exposées à des contraintes de crédit puisqu'elles aussi ont une faible propension à investir et sont moins susceptibles de prévoir une expansion, même lorsque les limites de capacité sont contraignantes. La seule différence réside dans le fait que les entreprises déconnectées semblent se satisfaire de leur situation et ne se plaignent pas de l'accès aux financements.

GRAPHIQUE ES.2 Relation de crédit entre les entreprises et le secteur financier



Source: Enquêtes sur les entreprises.

Remarque: Les entreprises déconnectées n'ont pas sollicité de prêts parce qu'elles avaient suffisamment de fonds. Les entreprises qui ont sollicité un prêt sont classées comme connectées indépendamment de savoir si le prêt a été accordé.

Le cycle économique à lui seul ne peut être mis en cause car un ralentissement peut inciter les entreprises à solliciter des prêts à des fins de gestion de la liquidité. Il semble que bon nombre des entreprises déconnectées ont adapté leur stratégie de production à un environnement dans lequel elles ne considèrent pas les banques comme une option de financement, même si cela a des conséquences négatives sur leurs perspectives de croissance.

### *Les normes en matière de sûretés influencent la propension des entreprises à se déconnecter du secteur bancaire et, in fine, leurs perspectives de croissance*

Dans les économies couvertes par l'enquête MENA, plus de quatre prêts sur cinq nécessitent une sûreté dont la valeur représente en moyenne un peu plus de deux fois le montant emprunté, soit un peu plus que dans les économies comparables. Plus les exigences relatives en matière de sûretés sont élevées et plus les jeunes entreprises sont susceptibles de se déconnecter du secteur bancaire. Les entreprises plus anciennes, en moyenne, ont plus d'actifs que nécessaire pour garantir des prêts et sont relativement moins affectées par les normes en matière de sûretés. Mais elles créent également des emplois à un rythme plus lent que les jeunes entreprises et, par conséquent, les pratiques en matière de sûretés peuvent peser sur la croissance de l'emploi.

Quelle que soit leur ancienneté, les entreprises sont moins susceptibles de se déconnecter du secteur bancaire et ont davantage tendance à créer de nouveaux emplois lorsque les banques acceptent des actifs mobiliers comme sûretés. Puisqu'une large part des actifs des entreprises est constituée de machines et d'équipements, le fait que les banques sont prêtes à accepter des actifs mobiliers en garantie peut être considérée comme une norme en matière de sûretés favorable aux entreprises. Il y aurait donc un lien entre l'adoption de normes de sûreté favorables aux entreprises et le potentiel de création d'emplois.

## EMPLOIS ET COMPÉTENCES

*En comparaison avec d'autres régions, l'emploi dans le secteur privé formel est concentré dans les entreprises de production et d'exportation ; cependant, l'emploi féminin se situe à un niveau peu élevé ; et l'emploi des jeunes est au plus haut dans les jeunes entreprises innovantes*

La structure de l'emploi dans le secteur privé formel de la région est en de nombreux points similaire à celle des économies comparables ailleurs dans le monde, bien que le secteur manufacturier et les entreprises exportatrices jouent un rôle comparativement plus important sur le plan de l'offre d'emplois, le secteur de la distribution étant à la traîne.

La proportion de femmes employées dans une entreprise standard est nettement inférieure qu'ailleurs dans le monde, et il en va de même pour les femmes occupant des fonctions dirigeantes ou détentrices du capital dans une entreprise. Dans la région, l'emploi féminin est plus élevé dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et parmi les entreprises exportatrices. L'emploi des jeunes est plus élevé parmi les jeunes entreprises et en croissance rapide, et qui tendent à innover.

***Les entreprises ont une dynamique généralement faible, mais celles ayant une forte productivité de la main-d'œuvre sont davantage susceptibles de croître rapidement***

Globalement la dynamique des entreprises est faible dans la région : un nombre relativement peu élevé d'entreprises voient leur taille augmenter ou diminuer. Dans une période difficile pour le secteur privé dans la région MENA, les entreprises de taille moyenne ont eu davantage tendance à redevenir des petites entreprises et moins tendance à croître sur une période de trois ans que celles d'autres régions. Les entreprises en croissance rapide sur la période 2009-2012 ont toutefois affiché des niveaux supérieurs de productivité initiale de la main-d'œuvre, ce qui indique une réaffectation des ressources vers les entreprises plus productives et témoigne d'évolutions potentiellement positives pour le secteur privé.

***Les déficits de compétences affectent les entreprises ayant la croissance la plus rapide***

Dans toute la région, les entreprises qui ont grandi le plus rapidement ont plus tendance à percevoir le manque de main-d'œuvre dûment formée comme une contrainte majeure. À la différence des autres entreprises, celles en croissance rapide sont également plus susceptibles d'investir dans la formation de leurs employés, ce qui suggère que l'offre de connaissances et de compétences pertinentes est une contrainte importante pour les entreprises en forte croissance les plus prometteuses dans la région.

***Les entreprises plus productives paient des salaires plus élevés, ce qui n'est pas le cas des entreprises les plus grandes***

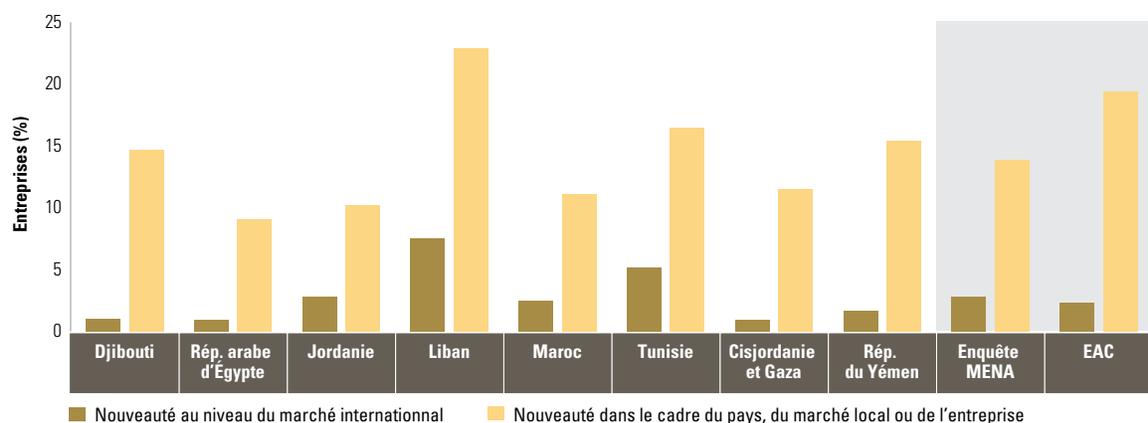
Les résultats de l'enquête MENA confirment l'hypothèse selon laquelle les entreprises plus productives versent des salaires plus élevés. Il en résulte que les marchés du travail peuvent, dans une certaine mesure, faciliter la réaffectation des ressources en main-d'œuvre aux entreprises ayant le potentiel le plus élevé de croissance et d'offre d'emplois gratifiants. Néanmoins, ces emplois du secteur privé à haute productivité et à rémunération élevée restent rares, ce qui est susceptible d'inciter les demandeurs d'emploi à plutôt rechercher des postes dans le secteur public.

Dans la plupart des économies, les entreprises de plus grande taille versent des salaires plus élevés, mais ce résultat ne s'applique pas à la région couverte par l'enquête MENA. Il semble que les entreprises de plus grande taille, qui sont plus productives principalement en raison d'une intensité capitalistique inutilement élevée, mettent davantage l'accent sur la rémunération du capital que sur celle de la main-d'œuvre. Cela suggère que les incitations conduisant à des altérations, qui sont à la base de la décision consistant à privilégier la production à plus forte intensité capitalistique, peuvent également affecter la qualité et la rémunération des emplois.

**COMPÉTITIVITÉ: ÉCHANGES COMMERCIAUX, INNOVATION ET GESTION**

***La croissance du secteur privé de la région, qui est productif mais de petite taille, pourrait être limitée par des considérations plus larges relatives à la compétitivité***

Les économies couvertes par l'enquête MENA affichent généralement des résultats moins bons dans les classements mondiaux sur la compétitivité que les économies comparables d'autres régions. L'incapacité apparente des entreprises productives mais de petite taille de la région à étendre leurs opérations suggère l'existence de distorsions et d'incertitudes sous-tendant la compétitivité de ces économies.

**GRAPHIQUE ES.3 L'innovation de produit à la frontière technologique mondiale et l'adoption des technologies existantes**

Source: Enquêtes sur les entreprises.

Remarque: Innovation et degré de nouveauté auto-déclarés. Des données sur l'innovation comparables sont disponibles seulement pour l'Europe et l'Asie centrale (EAC).

**Les exportateurs sont nombreux dans la région, mais ils sont de petite taille et les gains de productivité de la main d'œuvre sont concentrés du côté des grands exportateurs emblématiques**

Les échanges commerciaux en soi ne sont pas la cause profonde de la relative faiblesse de la compétitivité : les entreprises des économies couvertes par l'enquête MENA sont plus susceptibles d'exporter ou d'importer, ou les deux à la fois, que les entreprises comparables d'autres économies, mais ces entreprises sont également plus susceptibles d'être des PME. Par ailleurs, les écarts de taille et de productivité, entre entreprises exportatrices et entreprises non exportatrices sont, en moyenne, plus faibles que dans d'autres régions. En effet, les meilleurs résultats de la région en matière de productivité et de taille des exportations sont attribuables presque entièrement à un petit nombre d'exportateurs emblématiques. L'incapacité (ou l'absence de volonté) des petits exportateurs à étendre leurs opérations peut indiquer l'existence de barrières à l'entrée sur le marché ou de distorsions, telles que le coût subventionné de l'énergie.

**L'accès aux chaînes d'approvisionnement et aux technologies étrangères peut accroître la productivité des entreprises importatrices**

En ce qui concerne les gains de productivité liés aux échanges commerciaux, les gagnants de la région sont les importateurs. La raison pourrait en être l'accès aux chaînes

d'approvisionnement et aux technologies étrangères dont ils bénéficient. Pourtant, les importateurs sont confrontés à des obstacles de taille (tarifs douaniers relativement élevés, restrictions non tarifaires sur les échanges, délais de dédouanement pour les importations).

**Près d'un tiers des entreprises de la région s'engagent dans des formes basiques d'innovation**

Les entreprises de la région s'engagent dans l'innovation, technologique ou non, et introduisent de nouveaux produits, de nouveaux processus et de nouvelles méthodes d'organisation ou de commercialisation à un rythme similaire. Une grande partie de cette activité d'innovation implique l'adaptation de produits existants aux conditions locales ou la mise à niveau technique de machines et équipements, des pratiques qui sont caractéristiques des entreprises dans les pays en développement.

**L'innovation portée par les entreprises est associée à certaines conditions qui y sont propices comme le capital humain, l'accès aux connaissances et l'accès aux financements**

Le capital humain propre à l'entreprise—obtenu par la formation ou en donnant aux employés du temps pour élaborer de nouvelles approches et idées—est associé à l'innovation, tout comme l'accès aux connaissances et aux technologies de l'information et de la communication

facilité par les entreprises. Les entreprises qui sont à la fois importatrices et exportatrices, en particulier, sont davantage susceptibles d'utiliser des technologies étrangères sous licence et d'introduire des innovations technologiques. Les entreprises ayant accès au crédit sont plus susceptibles d'introduire de nouveaux produits et processus.

***Il existe une corrélation positive entre l'innovation et la productivité de la main-d'œuvre***

Les gains de productivité de la main-d'œuvre découlant de l'innovation correspondent à ceux observés dans les pays développés, mais sont inférieurs à ceux observés dans les pays en développement. Cela peut s'expliquer par le manque général de concurrence dans de nombreux pays couverts par l'enquête MENA comparé à d'autres pays en développement. Le retour sur innovation varie d'un secteur à l'autre, les fabricants de produits de haute technologie bénéficiant le plus de l'innovation liée aux produits tandis que les entreprises de basse technologie profitent davantage des innovations non technologiques.

***Les entreprises dont la gestion est déficiente bénéficient davantage de l'amélioration de leurs pratiques de gestion que de l'innovation***

La qualité des pratiques de gestion est positivement corrélée au PIB par habitant mais n'est pas étroitement associée à la productivité de la main-d'œuvre au niveau des entreprises, sauf pour celles qui se situent à un niveau inférieur à la médiane dans leurs pratiques de gestion. Si les entreprises mieux gérées sont davantage susceptibles de bénéficier de l'innovation, celles qui sont mal gérées sont plus susceptibles de bénéficier de l'amélioration de leurs pratiques de gestion.

***Dans les pays où le coût de l'énergie est moins subventionné, les meilleures pratiques de gestion sont associées à une plus faible intensité énergétique et à une plus forte productivité de la main-d'œuvre***

Lorsque les subventions à l'énergie sont élevées, une meilleure gestion est associée à l'effet opposé : une plus forte intensité énergétique et une plus faible productivité de la main-d'œuvre.

**CONCLUSIONS**

Malgré sa taille relativement modeste, le secteur privé formel dans les économies couvertes par l'enquête MENA joue un rôle important pour le développement économique. La productivité de la main-d'œuvre dans les entreprises privées formelles de la région est supérieure à celle de leurs homologues dans des régions comparables du monde mais la productivité totale des facteurs est à la traîne. De nombreuses entreprises parviennent à renforcer leur productivité en s'engageant de manière significative dans l'innovation et les échanges commerciaux internationaux. Les entreprises plus productives de la région peuvent croître plus rapidement et verser des salaires plus élevés pour attirer de la main-d'œuvre. Il y aurait donc des possibilités encourageantes, pour les économies de la région MENA, de réaffectation des ressources aux entreprises les plus prometteuses.

On peut ainsi voir le potentiel du secteur privé de la région pour croître et répondre aux aspirations d'une main-d'œuvre grandissante à trouver des emplois gratifiants. C'est par une création d'emplois élargie que la croissance du secteur privé devrait principalement pouvoir contribuer à un modèle de croissance plus inclusive dans la région.

Il est aussi essentiel de comprendre que les entreprises opèrent dans des conditions qui sont souvent très difficiles. Les incitations provoquant des distorsions poussent les grandes entreprises vers des modèles de production inefficaces à plus forte intensité capitalistique ; les PME sont confrontées à des possibilités de croissance limitées et sont plus négativement affectées par l'environnement économique. Presque toutes les entreprises de la région sont fortement touchées par les problèmes d'instabilité politique, de corruption et de manque de fiabilité de l'approvisionnement en électricité. L'innovation et la croissance des entreprises sont également freinées par des obstacles aux échanges commerciaux et par le manque de personnel dûment formé. En de nombreux endroits, il y a une déconnexion frappante entre les entreprises et les canaux de financement formels et, par conséquent, les entreprises ne cherchent pas de financement externe, ce qui réduit inévitablement leur potentiel de croissance.

Les stratégies visant à soutenir les entreprises dans le renforcement de leur productivité—ainsi que le processus de réaffectation des ressources vers des entreprises

plus productives—devrait être une priorité élevée pour les pouvoirs publics de la région. Le rapport suggère la mise en œuvre de mesures stratégiques pour certains éléments clés des politiques publiques, notamment à travers l'analyse du système complexe d'incitations donnant lieu à des distorsions, de privilèges et d'obstacles à la concurrence, ainsi que de leurs conséquences prévues et inattendues.

### ***Politiques visant l'amélioration de l'environnement économique***

Parvenir à la stabilité politique est évidemment une question essentielle. Dans bon nombre des pays, la question de la lutte contre la corruption et celle du manque de fiabilité de l'approvisionnement en électricité sont sans doute aussi des priorités importantes. La corruption peut dissuader de nombreuses entreprises de recourir à des stratégies qui nécessitent une collaboration avec les pouvoirs publics, ce qui limite leurs possibilités. Traiter le problème de la fiabilité de l'approvisionnement en électricité peut également dépendre d'une approche stratégique qui couvre les questions de la corruption et des intérêts partisans.

D'une manière plus générale, la région est connue pour un grand nombre d'incitations conduisant à des distorsions, qui forment la base du système actuel de transferts. Les conséquences imprévues sont souvent traitées par l'adoption de nouvelles incitations potentiellement porteuses de distorsions. Une réévaluation rigoureuse des incitations conduisant à des distorsions, mais également des transferts, des privilèges et des obstacles à la concurrence est d'une importance capitale.

### ***Politiques visant à améliorer l'accès des entreprises aux financements***

Si de nombreuses entreprises font le choix de se déconnecter du secteur financier, le fait que cela a un impact sur leur potentiel de croissance révèle la nécessité de mesures stratégiques. Plusieurs problèmes devront être résolus pour faciliter l'accès des entreprises aux financements, pour les encourager à se connecter au secteur financier formel et pour saisir les possibilités de croissance qui reposent sur un financement externe.

Le renforcement des capacités permettant aux banques d'améliorer leur évaluation du risque de crédit aiderait les entités souhaitant prêter à des PME, sans mettre leur stabilité financière en danger. Parallèlement, des réformes sont requises pour établir des lois modernes sur les opérations garanties et un registre des sûretés efficace, pour introduire des dispositifs de garantie de crédit afin d'alléger les contraintes de sûreté, et pour renforcer les capacités permettant aux PME d'améliorer leur transparence et réduire les asymétries en matière d'information.

### ***Politiques visant à améliorer l'éducation, l'emploi et les compétences***

En ce qui concerne l'emploi dans le secteur privé formel, il y a une marge d'amélioration considérable, en particulier pour l'emploi féminin. Soutenir l'expansion des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et des exportateurs peut aider à fournir plus d'emplois destinés aux femmes, mais des opportunités sont également requises dans les secteurs à forte intensité de capital. Les mesures à l'appui de l'émergence et de la croissance de jeunes entreprises innovantes devraient être particulièrement positives pour l'emploi des jeunes. Elles stimuleront également la croissance de la productivité globale et amélioreront les niveaux de vie grâce à des emplois mieux rémunérés.

Une réorientation des systèmes d'éducation de la région vers l'acquisition de compétences qui sont pertinentes pour l'emploi dans le secteur privé—avec une place plus importante accordée à la formation professionnelle—facilitera la croissance de l'emploi de haute qualité. Les entreprises en croissance rapide et plus productives offrent déjà plus de formation à leurs employés, ainsi que des postes mieux rémunérés. Une éducation et une formation plus appropriées des jeunes avant leur entrée sur le marché du travail aideraient à faire face au manque de compétences dans ces entreprises.

### ***Politiques visant à promouvoir les échanges commerciaux, la concurrence et l'innovation***

L'amélioration de la productivité des entreprises dans la région requiert une plus grande ouverture aux échanges internationaux. En particulier, cela implique des réglementations douanières et commerciales plus efficaces—tant pour les importations que pour les exportations—et une réduction des frais d'entrée pour toutes les entreprises.

Les importations ne doivent pas uniquement être considérées sous l'angle des déficits commerciaux et des réserves de change ; elles permettent aux entreprises de se procurer des composants de meilleure qualité ou moins onéreux que ceux disponibles sur le marché intérieur. Elles facilitent également l'acquisition de connaissances sur de nouveaux produits et processus.

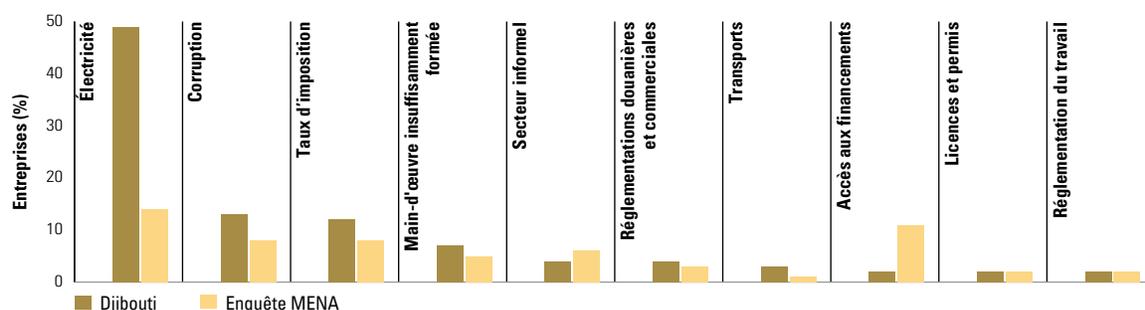
D'autres mesures essentielles comprennent la promotion d'une plus grande concurrence par la réduction des restrictions à l'entrée et la sortie des entreprises et à l'investissement étranger. Les mesures donnant aux entreprises en place des avantages injustifiés—par exemple un accès privilégié aux marchés, licences et contrats—devraient être éliminées, de même que les réglementations protégeant les entreprises détenues par l'État ou ayant des liens avec les milieux politiques. L'amélioration de l'accès aux financements et l'amélioration des compétences de la main-d'œuvre renforceront également la capacité des entreprises à innover et à croître.



ENQUÊTE SUR LES ENTREPRISES—  
FICHES ÉCONOMIE

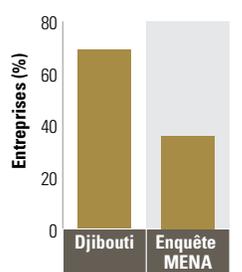
## DJIBOUTI

GRAPHIQUE 1— Classement des principales entraves au climat des affaires pour les entreprises à Djibouti

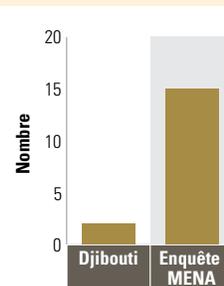
*Les entreprises djiboutiennes dépendent fortement des groupes électrogènes pour l'électricité*

À Djibouti, près de la moitié des entreprises considèrent les problèmes d'électricité comme la principale entrave au climat des affaires (graphique 1). Les entreprises remédient au manque de fiabilité de l'approvisionnement en électricité en utilisant des groupes électrogènes ; 69 % d'entre elles possèdent ou partagent un groupe électrogène, ce qui est nettement supérieur à la moyenne (36 %) des économies couvertes par l'enquête MENA (graphique 2). Le nombre de pannes d'électricité au cours d'un mois normal (un peu moins de 2 en moyenne) est inférieur à la moyenne des économies couvertes par l'enquête (près de 15 pannes par mois), sans doute en raison du recours important à des groupes électrogènes (graphique 3). Les entreprises sont confrontées non seulement au manque de fiabilité de l'approvisionnement en électricité, mais également à des problèmes de corruption et de taux d'imposition, la corruption étant citée comme la principale entrave au climat des affaires par 13 % des entreprises, et les taux d'imposition par 12 % d'entre elles.

GRAPHIQUE 2— Entreprises possédant ou partageant un groupe électrogène

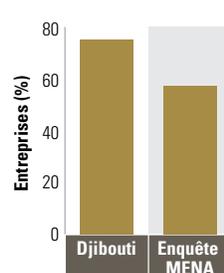


GRAPHIQUE 3— Pannes d'électricité pendant un mois normal

*Djibouti est, parmi les économies couvertes par l'enquête MENA, celle qui affiche le pourcentage le plus élevé d'entreprises déclarant ne pas devoir recourir à l'emprunt*

Le secteur financier djiboutien est en forte croissance depuis le début des années 2000 et aujourd'hui, il est relativement solide comparé à celui des autres économies de la région. L'augmentation du nombre de banques en activité, l'introduction d'instruments financiers islamiques et l'ouverture de comptes pour de petits épargnants ont conduit à une hausse des dépôts bancaires. Près de 92 % des entreprises de Djibouti possèdent un compte courant ou d'épargne, ce qui est nettement supérieur à la moyenne (80 %) des économies couvertes par l'enquête MENA. En ce qui concerne l'accès au crédit, près de 12 % des besoins en fonds de roulement sont financés par des banques. Ce pourcentage est supérieur à celui des autres économies à revenu intermédiaire de la tranche inférieure couvertes par l'enquête MENA, à l'exception du Maroc. Djibouti se distingue également par le fait que 75 % des entreprises affirment ne pas devoir recourir à l'emprunt (graphique 4). Il s'agit là du pourcentage le plus élevé de la région. En effet, seulement 2 % des entreprises considèrent l'accès aux financements comme la principale entrave au climat des affaires.

GRAPHIQUE 4— Entreprises n'ayant pas à recourir à l'emprunt

*Le secteur tertiaire fournit la majorité des emplois du secteur privé à Djibouti*

Djibouti se distingue des autres économies étudiées par le fait que les services représentent la composante la plus importante de son secteur privé. L'économie djiboutienne est dominée par son port en eau profonde et 82 % des emplois du secteur privé formel couvert par l'enquête se situent dans le secteur des transports et dans les secteurs des services connexes, ce qui est nettement supérieur à la moyenne de 40 % constatée dans l'ensemble des économies couvertes par l'enquête MENA (graphique 5). Avec un

taux de chômage estimé à plus de 50 %, la création d'emplois demeure une priorité et un défi pour le pays. Parmi les économies couvertes par l'enquête MENA, Djibouti a le pourcentage le plus élevé (14 %) d'entreprises indiquant que la réglementation du travail est une entrave majeure ou très importante à leurs opérations.

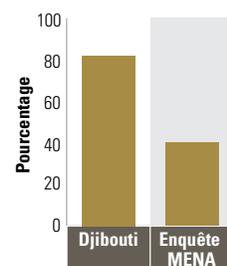
### *Les entreprises djiboutiennes dépendent davantage des produits étrangers que la moyenne des entreprises des économies couvertes par l'enquête MENA*

Les entreprises manufacturières djiboutiennes sont relativement plus dépendantes des produits d'origine étrangère en raison du manque de ressources naturelles et de la rudesse du climat qui caractérisent le pays. En moyenne, 63 % des produits manufacturiers sont d'origine étrangère, soit un niveau nettement supérieur à la moyenne de l'ensemble des économies sous revue (46 %, graphique 6), ce malgré le fait que les taux des droits à l'importation appliqués par le pays sont parmi les plus élevés de la région. En matière d'innovation, tous secteurs d'activités confondus, près d'un tiers des entreprises djiboutiennes introduisent de nouveaux processus, ce qui représente une proportion plus élevée que dans les autres économies étudiées. Les innovations dans les processus interviennent en majeure partie via la mise à niveau technique de machines et équipements existants ainsi que par les logiciels.

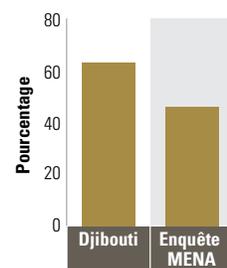
### *Djibouti est, parmi les économies couvertes par l'enquête MENA, celle qui compte la proportion la plus importante d'entreprises où des femmes occupent des postes de direction*

Par rapport au reste du monde, les économies visées par l'enquête sont à la traîne pour ce qui est de la part représentée par les femmes dans la main-d'œuvre et dans le capital des entreprises, ainsi que dans les fonctions dirigeantes. Dans ce groupe, Djibouti se distingue par le pourcentage relativement élevé (14 %) d'entreprises dirigées par une femme (graphique 7). Ce pourcentage est nettement supérieur à la moyenne des économies couvertes par l'enquête MENA (5 %). Djibouti affiche également le pourcentage le plus élevé d'entreprises dont le capital est détenu majoritairement par des femmes (7 %, soit presque le double de la moyenne régionale, de 4 %). La proportion de femmes dans l'effectif permanent à temps plein est également supérieure à la moyenne des économies étudiées (graphique 8). La proportion relativement élevée de femmes dans la main-d'œuvre et à la tête des entreprises locales peut s'expliquer en partie par la prépondérance du secteur tertiaire dans l'économie djiboutienne, les entreprises de services étant traditionnellement plus ouvertes aux femmes.

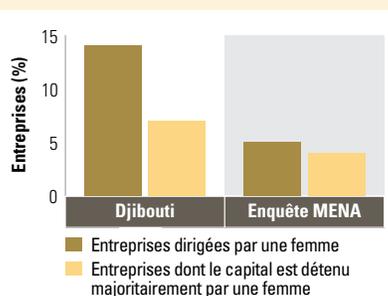
**GRAPHIQUE 5—Part représentée par les emplois dans les secteurs des services**



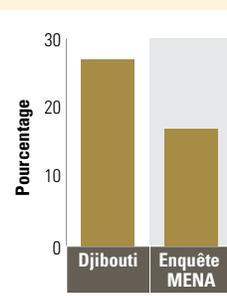
**GRAPHIQUE 6—Part représentée par les intrants d'origine étrangère**



**GRAPHIQUE 7—Entreprises dirigées par une femme**

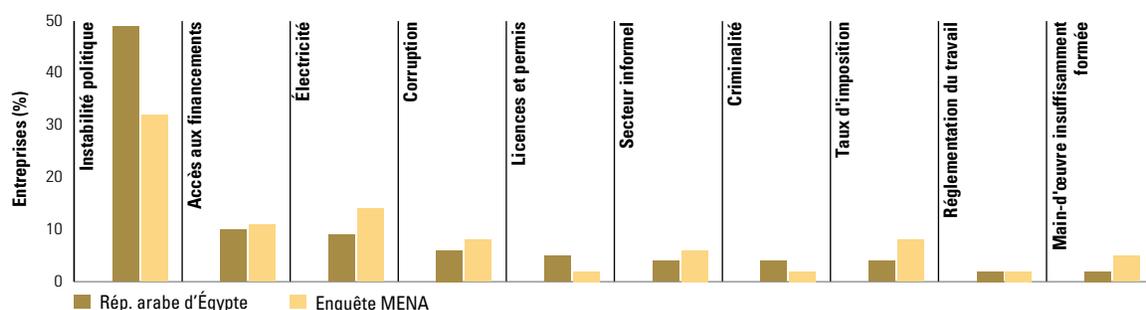


**GRAPHIQUE 8—Part représentée par les femmes dans l'effectif permanent à temps plein**



## RÉPUBLIQUE ARABE D'ÉGYPTE

GRAPHIQUE 1— Classement des principales entraves au climat des affaires pour les entreprises en Égypte



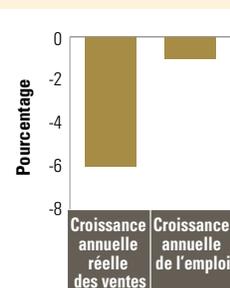
### *L'instabilité politique est considérée comme la principale entrave au climat des affaires par les entreprises égyptiennes*

Près de la moitié des entreprises égyptiennes considèrent l'instabilité politique comme la principale entrave au climat des affaires, soit une proportion plus élevée que la moyenne des économies couvertes par l'enquête MENA (graphique 1). Le climat économique incertain après les soulèvements de 2011 et les événements de l'été 2013 se reflètent dans les résultats économiques des entreprises : entre 2009 et 2012, les entreprises égyptiennes ont, d'une manière générale, vu leurs recettes diminuer de 6,4 % par an et l'emploi reculer de plus de 1 % par an (graphique 2). L'accès aux financements est considéré comme la principale entrave au climat des affaires par une entreprise sur dix, ce qui n'est pas surprenant dans la mesure où moins de 60 % des entreprises possèdent un compte courant ou d'épargne et seulement 6 % d'entre elles disposent d'un prêt bancaire ou d'une ligne de crédit. Les problèmes d'électricité arrivent en troisième position, avec une importante détérioration de la fiabilité de l'approvisionnement en 2012, année de référence pour l'enquête. Bien qu'elle ne soit mentionnée comme principale entrave au climat des affaires que par 6 % des entreprises, la corruption est répandue : 17 % des entreprises déclarent avoir fait l'objet d'au moins une demande de versement de pot-de-vin.

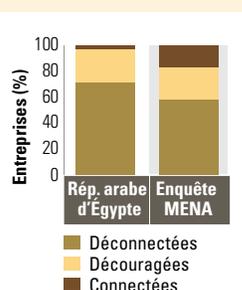
### *L'accès aux financements demeure un problème majeur pour les entreprises égyptiennes*

La part représentée par les banques dans le financement des entreprises n'est que de 2 % en Égypte, ce qui est nettement inférieur à la moyenne de 12 % pour les économies couvertes par l'enquête MENA. La faible proportion des financements bancaires trouve sa contrepartie dans la part importante représentée par les entreprises déconnectées du secteur bancaire, c'est-à-dire celles n'ayant pas sollicité de prêt parce qu'elles sont suffisamment dotées en capital (graphique 3). Le fait que 40 % des entreprises formelles du secteur privé ne possèdent pas de compte courant ou d'épargne (graphique 4) et qu'elles n'ont donc pas recours au système financier, même pour des services de paiement, laisse entendre que la déconnexion est structurelle. Certains éléments indiquent que les Égyptiens eux-mêmes qualifient leur économie d'économie monétaire. Cela correspond au rôle fort typiquement assigné à l'économie informelle égyptienne qui, d'après les estimations du Centre égyptien d'études économiques, représente près de 40 % du PIB et 66 % de l'effectif total du secteur privé, hors agriculture.

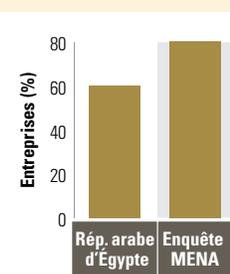
GRAPHIQUE 2— Croissance des ventes et de l'emploi



GRAPHIQUE 3— Degré de connexion avec le système bancaire



GRAPHIQUE 4— Entreprises disposant d'un compte courant ou d'épargne

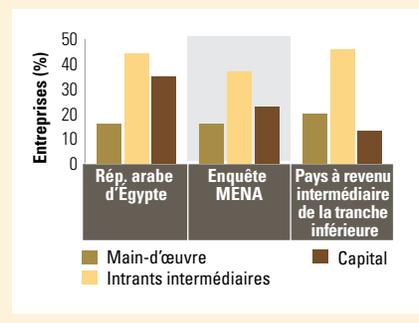


Cela correspond au rôle fort typiquement assigné à l'économie informelle égyptienne qui, d'après les estimations du Centre égyptien d'études économiques, représente près de 40 % du PIB et 66 % de l'effectif total du secteur privé, hors agriculture.

**Les entreprises manufacturières égyptiennes ont une forte intensité capitalistique et l'utilisation du capital semble inefficace**

Les entreprises égyptiennes ont des niveaux de productivité de la main d'œuvre équivalents à ceux des entreprises des économies à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Elles sont à la traîne en ce qui concerne la productivité totale des facteurs (PTF), qui mesure l'efficacité de l'utilisation non seulement du travail, mais également du capital et des produits intermédiaires. Si l'on compare les parts médianes des facteurs pour les trois principaux facteurs de production utilisés par les entreprises manufacturières—à savoir le travail, les produits intermédiaires et le capital—les entreprises manufacturières égyptiennes ont une intensité capitalistique plus élevée que la moyenne des entreprises manufacturières dans les économies couvertes par l'enquête MENA ainsi que dans les économies comparables (graphique 5). Parmi les économies couvertes par l'enquête MENA, seules les entreprises tunisiennes ont une plus forte intensité capitalistique. Cela peut en partie s'expliquer par l'existence de subventions à l'énergie, qui altèrent les structures de production en favorisant les industries à forte intensité énergétique et capitalistique.

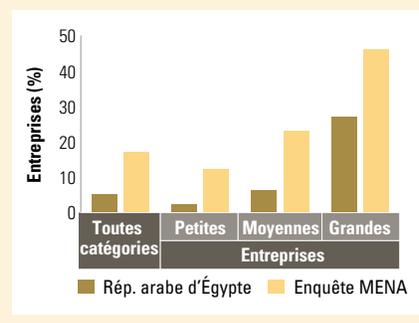
**GRAPHIQUE 5—Parts médianes des facteurs**



**Les PME égyptiennes sont moins susceptibles de proposer une formation à leurs employés que les entreprises de plus grande taille**

L'Égypte souffre d'un décalage entre l'offre et la demande de travail, en particulier dans le domaine des compétences techniques et professionnelles. L'enseignement et la formation professionnels supérieurs sont souvent perçus comme de niveau peu élevé et de faible qualité, sans engagement systématique des employeurs dans le développement des programmes et des cursus. En outre, seulement 5 % des entreprises égyptiennes proposent une formation en bonne et due forme, ce qui est nettement inférieur à la moyenne des économies couvertes par l'enquête MENA (17 %). La différence est due principalement au faible pourcentage de petites et moyennes entreprises proposant une formation en bonne et due forme à leurs employés— en moyenne, seulement 2 % des petites entreprises et 6 % des moyennes entreprises le font, respectivement, contre 12 % et 23 % dans la région couverte par l'enquête MENA (graphique 6). Le manque de main-d'œuvre qualifiée affecte les entreprises en croissance rapide en particulier et, par conséquent, a d'importantes implications pour la croissance et la productivité globales.

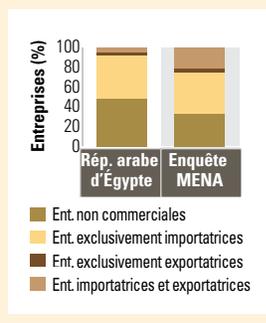
**GRAPHIQUE 6—Entreprises proposant une formation en bonne et due forme**



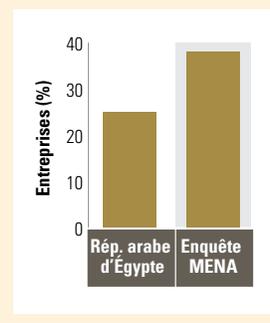
**En raison de la taille importante du marché national, peu d'entreprises sont engagées dans des échanges commerciaux internationaux**

Compte tenu de la taille importante de son marché national, il n'est pas surprenant que l'Égypte ait, parmi les économies couvertes par l'enquête MENA, l'une des proportions les plus élevées d'entreprises non engagées dans des échanges commerciaux. Près de la moitié des entreprises manufacturières ne sont ni exportatrices, ni importatrices (graphique 7). Par ailleurs, un quart seulement des entreprises égyptiennes sont engagées dans au moins un type d'innovation, contre plus de deux tiers pour les économies sous revue (graphique 8). Cette situation peut s'expliquer par le fait que le marché égyptien est vaste et mal desservi, ce qui signifie que les entreprises n'ont pas à se livrer concurrence pour attirer des clients et ne ressentent donc pas la pression à innover. Par ailleurs, seulement 3 % des entreprises s'engagent dans l'acquisition de connaissances, soit par la R-D, soit via d'autres moyens. Par rapport aux autres économies sous revue, cette proportion est particulièrement faible dans les secteurs manufacturiers de haute et moyenne à haute technologie.

**GRAPHIQUE 7—Répartition des entreprises par positionnement commercial**



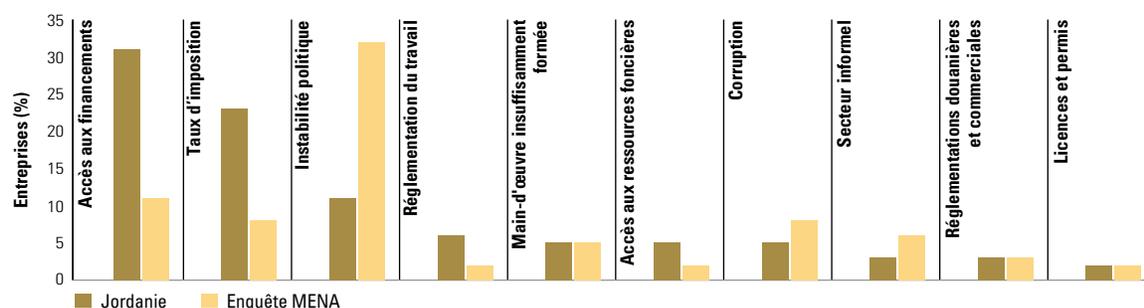
**GRAPHIQUE 8—Entreprises engagées dans au moins un type d'innovation**



Les fiches économie résument, par économie, les conclusions à caractère économique du rapport consacré aux obstacles au développement du secteur privé dans la région MENA (« What's Holding Back the Private Sector in MENA »). Il est précisé que les données annualisées relatives à la croissance des ventes et de l'emploi sont calculées en utilisant 2009 et 2012 comme années de référence, compte tenu du calendrier de réalisation de l'enquête sur les entreprises. Les résultats, interprétations et conclusions exposés dans la présente fiche sont strictement ceux de ses auteurs. Ils ne reflètent pas nécessairement les points de vue de la Banque mondiale, de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, de la Banque européenne d'investissement et des organisations affiliées, ou ceux de leurs directeurs généraux ou des États qu'elles représentent.

## JORDANIE

GRAPHIQUE 1—Classement des principales entraves au climat des affaires pour les entreprises en Jordanie

*L'accès aux financements est considéré comme la principale entrave au climat des affaires par les entreprises jordaniennes*

Près d'un tiers des entreprises jordaniennes citent l'accès aux financements comme l'entrave principale à leurs opérations (graphique 1), ce qui représente la proportion la plus élevée parmi les économies couvertes par l'enquête MENA. Des facteurs cycliques peuvent expliquer en partie ce résultat. En 2012, période de référence de l'enquête, la Jordanie a connu plusieurs chocs qui ont eu des répercussions négatives. Des réductions dans l'approvisionnement en gaz venant d'Égypte ont contraint la Jordanie à recourir à des importations de combustible plus onéreuses, avec des conséquences négatives sur la balance courante et les réserves ainsi que sur le budget. La dette publique a augmenté, passant de 71 % du PIB en 2011 à 82 % en 2012, avec un possible effet d'éviction sur le secteur privé. Ces chocs négatifs ont aussi réduit la propension des entreprises à investir et, par conséquent, leur demande de crédit. Les taux d'imposition sont retenus comme la principale entrave au climat des affaires par près du quart de toutes les entreprises, en rapport, probablement, avec l'allongement du délai requis pour préparer, déclarer et payer les taxes. L'instabilité politique vient en troisième position. La Jordanie est confrontée à des problèmes de sécurité induits, pour la plupart, par les troubles qui agitent la région. Malgré ces problèmes, les entreprises jordaniennes ont enregistré une baisse relativement faible des ventes et une forte progression de l'emploi entre 2009 et 2012 (graphique 2).

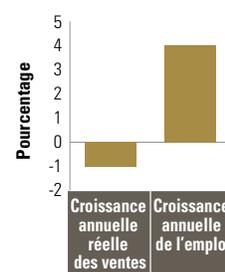
*Les entreprises jordaniennes comptent parmi celles, dans la région couverte par l'enquête MENA, qui sont les plus exposées à des contraintes de crédit*

Les données de l'enquête MENA indiquent que les problèmes d'accès aux financements semblent aller au-delà des considérations cycliques et de leur impact potentiel sur la demande et l'offre de crédit. Si, comparativement, la Jordanie a un secteur financier et un secteur bancaire bien développés, avec un crédit au secteur privé représentant quelque 70 % du PIB (contre 90 % environ, soit le niveau le plus élevé, en 2007), les financements bancaires ne constituent que 10 % du financement des PME en Jordanie. L'encours du secteur bancaire sur l'État et les établissements publics a augmenté depuis 2010. D'après les données disponibles, les prêts aux PME représentent environ 10 % du total des prêts—ce qui pourrait expliquer l'écart entre les mesures de la profondeur financière et de l'accès aux financements. Seulement 64 % des entreprises—pourcentage le plus bas, après la République du Yémen—ne sont pas exposées à des contraintes de crédit, contre 73 % pour les économies couvertes par l'enquête MENA (graphique 3). En outre, plus du tiers des entreprises jordaniennes déclarent être dissuadées de solliciter des prêts par les modalités et conditions de leur octroi. La Jordanie arrive également au dernier rang (185 sur un total de 185, à égalité avec la République du Yémen) dans le classement du rapport *Doing Business* pour ce qui est de la facilité à obtenir un crédit.

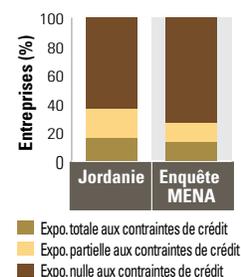
*Le taux d'emploi féminin en Jordanie est inférieur à la moyenne des économies couvertes par l'enquête MENA*

La part représentée par les femmes dans l'effectif permanent à temps plein dans les économies couvertes par l'enquête MENA est très faible en comparaison internationale, et la Jordanie affiche dans ce domaine des chiffres relativement médiocres par rapport aux autres économies de la région. Les femmes ne représentent que 8 % de la main-d'œuvre dans les entreprises jordaniennes classiques, contre 17 % en moyenne dans les économies sous revue (graphique 4). La Jordanie se distingue également,

GRAPHIQUE 2—Croissance des ventes et de l'emploi



GRAPHIQUE 3—Degré d'exposition aux contraintes de crédit



parmi les économies étudiées, par le pourcentage le plus faible d'entreprises proposant de la formation à leurs employés (3 % seulement, contre 17 % en moyenne pour la région—graphique 5).

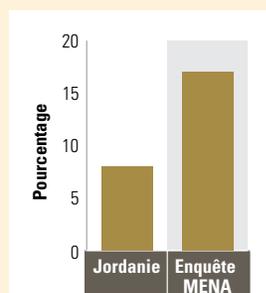
### *Les entreprises manufacturières jordaniennes sont compétitives par comparaison avec celles des autres économies de la région*

La Jordanie occupe le rang le plus élevé (à la 68<sup>e</sup> place) parmi les économies couvertes par l'enquête MENA dans le rapport sur la compétitivité mondiale 2013-2014 du Forum économique mondial. Les entreprises manufacturières jordaniennes sont relativement bien intégrées dans le commerce international, 26 % d'entre elles étant à la fois importatrices et exportatrices, contre une moyenne de 20 % pour la région (graphique 6) et 13 % pour les économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure. Elles bénéficient de taux de droits de douane relativement bas tant sur les produits intermédiaires que sur les matières premières. En outre, le nombre de jours requis pour le dédouanement des importations est également l'un des plus bas de la région couverte par l'enquête MENA (graphique 7).

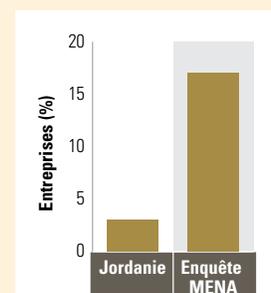
### *Parmi les économies couvertes par l'enquête MENA, la Jordanie affiche la proportion la plus faible d'entreprises engagées dans au moins un type d'innovation*

Une entreprise jordanienne sur cinq environ est engagée dans au moins un type d'innovation (soit la proportion la plus basse parmi les économies étudiées) et moins de 5 % des entreprises acquièrent des connaissances par l'engagement dans la R-D et des acquisitions ou l'utilisation de licences portant sur des technologies brevetées, des inventions non brevetées et du savoir-faire. Il y a cependant d'importantes différences d'un secteur à l'autre. Dans les industries de très haute technologie, près d'un quart des entreprises acquièrent des connaissances (graphique 8) et plus de la moitié introduisent de nouveaux produits, processus et méthodes d'organisation ou de commercialisation (graphique 9), ce qui correspond à la moyenne des économies étudiées. Dans d'autres secteurs, moins de 5 % des entreprises procèdent à l'acquisition de connaissances, et la proportion des entreprises engagées dans au moins un type d'innovation est également inférieure à la moyenne des économies sous revue. Ces différences peuvent être dues aux écarts dans l'intégration commerciale : parmi les entreprises des industries de haute et de moyenne à haute technologie, plus de 60 % sont exportatrices et plus de 90 % importent leurs intrants. Dans les industries de moyenne et de moyenne à basse technologie, 40 % environ des entreprises sont exportatrices et près de la moitié importent leurs intrants.

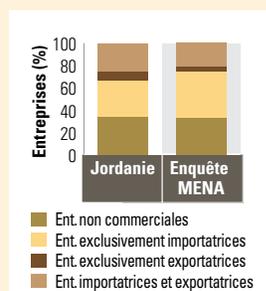
**GRAPHIQUE 4—Part représentée par les femmes dans l'effectif permanent à temps plein**



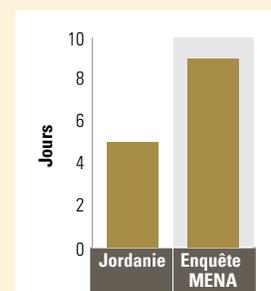
**GRAPHIQUE 5—Entreprises proposant une formation en bonne et due forme**



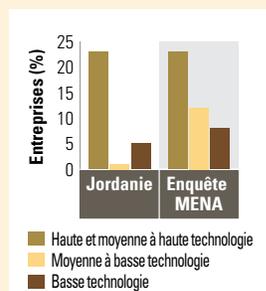
**GRAPHIQUE 6—Répartition des entreprises selon leur statut commercial**



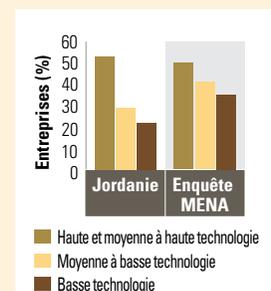
**GRAPHIQUE 7—Nombre de jours requis pour le dédouanement des importations**



**GRAPHIQUE 8—Entreprises engagées dans l'acquisition de connaissances**

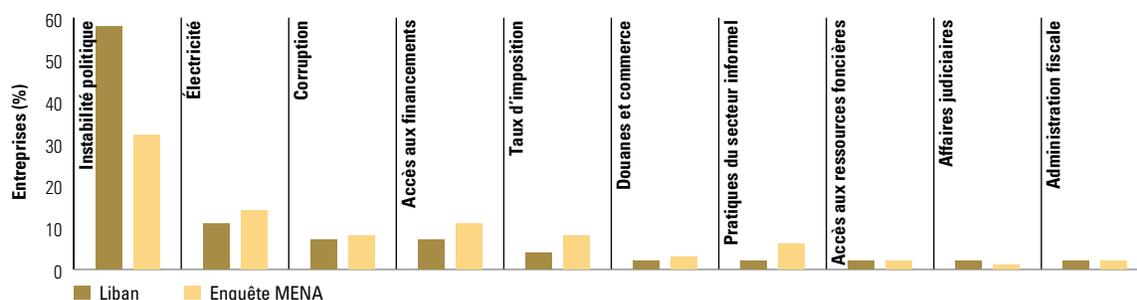


**GRAPHIQUE 9—Entreprises engagées dans au moins un type d'innovation**



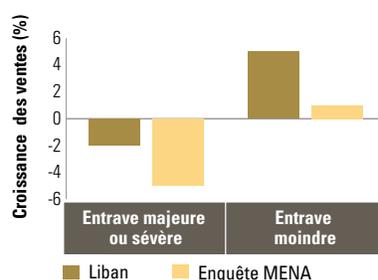
## LIBAN

GRAPHIQUE 1—Classement des principales entraves au climat des affaires pour les entreprises au Liban

*L'instabilité politique est citée comme la principale entrave au climat des affaires par les entreprises libanaises*

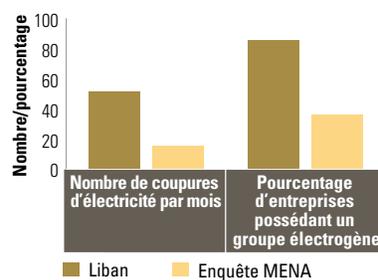
Les entreprises libanaises perçoivent l'instabilité politique comme la principale entrave au climat des affaires (graphique 1). Ceci est sans doute lié aux répercussions négatives du conflit en Syrie, ainsi que, plus généralement, à la gouvernance confessionnelle et à l'inertie en résultant dans les réformes structurelles et l'affaiblissement des institutions dans le pays. Le pays n'a pas eu de président depuis mai 2014 et le parlement a voté à deux reprises pour prolonger son propre mandat. Le mandat de quatre ans qui devait arriver à échéance fin 2013 est maintenant prolongé jusqu'à fin 2017. Dans cet environnement politique et économique difficile, la performance des entreprises est mise sous pression. Dans le cadre d'une question considérant les obstacles indépendamment les uns des autres, l'instabilité politique est identifiée comme une entrave majeure ou sévère par 91 % des entreprises au Liban. Ces entreprises ont enregistré de moins bons résultats, pour ce qui est de la croissance des ventes sur la période de référence de l'étude (2009-2012), que les entreprises pour lesquelles l'instabilité politique est une entrave moins importante (graphique 2).

GRAPHIQUE 2—Instabilité politique et croissance des ventes

*L'électricité demeure un problème majeur pour les entreprises libanaises*

Pour 11 % des entreprises libanaises, les problèmes d'électricité sont la principale entrave au climat des affaires (graphique 1). Les clivages politiques ont fait obstacle à la réforme du secteur de l'énergie et empêché des investissements indispensables dans la capacité de production et la distribution. En outre, les tarifs n'ont pas été ajustés depuis les années 90, d'où d'importants transferts budgétaires vers l'entreprise publique Électricité du Liban (EdL). Dans ce contexte, les entreprises sont confrontées à de fréquentes pannes d'électricité. Elles en subissent en moyenne 51 chaque mois, ce qui dépasse largement la moyenne pour les économies couvertes par l'enquête MENA (graphique 3). La qualité médiocre de l'approvisionnement en électricité contraint les entreprises à recourir à des groupes électrogènes, qui produisent une électricité coûteuse. Sans surprise, ils sont beaucoup plus nombreux au Liban—où 85 % des entreprises en possèdent ou partagent un groupe électrogène—que dans les autres économies couvertes par l'enquête.

GRAPHIQUE 3—Qualité de l'approvisionnement en électricité



### Les banques jouent un rôle important dans le financement des fonds de roulement et du capital fixe

Le Liban se situe, parmi les économies couvertes par l'enquête MENA, à l'un des niveaux les plus élevés en ce qui concerne la profondeur financière, une situation qui s'explique par des flux importants et persistants à destination des dépôts, découlant du rôle traditionnel de plateforme financière que joue le Liban pour la région et une diaspora importante et fidèle. D'une manière générale, l'intermédiation financière semble bien fonctionner au Liban. Les banques représentent 21 % du financement des entreprises, soit un pourcentage nettement supérieur à la moyenne des économies sous revue (graphique 4). Le tableau est mitigé en ce qui concerne le cadre des sûretés. D'une part, les banques libanaises sont davantage enclines à prêter sans garantie que ne le font, en moyenne, les banques des économies couvertes par l'enquête MENA ; d'autre part, les banques prêtent rarement contre des sûretés mobilières. Seulement 4 % des prêts sont garantis par des machines et des équipements ou par des créances, contre une moyenne de 14 % pour les économies étudiées. Une réforme du cadre des opérations garanties pourrait améliorer davantage l'accès aux financements pour les entreprises libanaises.

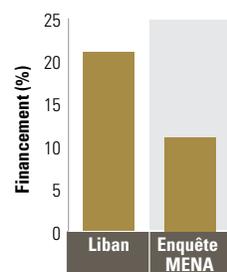
### Les compétences de la main-d'œuvre ne semblent pas constituer une entrave majeure au climat des affaires pour les entreprises libanaises

Moins de 1 % des entreprises libanaises considèrent les compétences de la main-d'œuvre comme l'entrave principale au climat des affaires, tandis que 15 % les perçoivent comme un important obstacle pour les opérations. Ce résultat relativement bon peut renvoyer au fait que le Liban a l'un des taux d'inscription dans l'enseignement supérieur les plus élevés de la région. Le Liban est aussi l'une des économies couvertes par l'enquête MENA ayant le niveau le plus élevé d'intensité de la formation. Près de 27 % des entreprises proposent une formation en bonne et due forme, contre 17 % en moyenne pour les économies sous revue (graphique 5). En outre, le Liban arrive en deuxième place pour ce qui est de la part des entreprises dont le capital est détenu par une femme dans la région couverte par l'enquête MENA, avec 43 %, derrière la Tunisie (50 %). La moyenne régionale est de 25 % dans ce domaine. Si l'on considère le pourcentage d'entreprises dirigées par une femme, le Liban (4 %) se situe loin derrière la Tunisie (8 %) et à un niveau inférieur à la moyenne de la région (5 %).

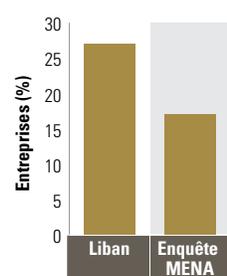
### Les entreprises libanaises comptent parmi celles, dans les économies couvertes par l'enquête MENA, qui sont le plus susceptibles de s'engager dans au moins un type d'innovation

Le Liban a, parmi les économies couvertes par l'enquête MENA, la proportion la plus élevée d'entreprises engagées dans l'innovation, la moitié d'entre elles introduisant au moins un type d'innovation. Les entreprises libanaises sont davantage susceptibles d'introduire de nouveaux produits que celles des autres économies sous revue (graphique 6). Le Liban se situe également au-dessus de la moyenne des économies couvertes pour la proportion d'entreprises engagées dans des innovations commerciales et organisationnelles. En ce qui concerne l'implication sur les marchés internationaux, les entreprises libanaises font mieux que celles de la plupart des économies de la région. Seulement 20 % des entreprises manufacturières n'ont aucune activité de commerce extérieur, contre 33 % pour la région couverte par l'enquête en moyenne. Le Liban compte une part extrêmement importante d'entreprises exportatrices appartenant à des intérêts nationaux (95 % contre une moyenne de 85 % pour la région). Cela pourrait s'expliquer par l'incertitude traditionnellement très élevée sur le plan de la politique et de la sécurité dans le pays, qui fait que les entreprises nationales recherchent des marchés stables pour leurs produits, et que les investisseurs étrangers restent à l'écart.

GRAPHIQUE 4—Part représentée par les banques dans le financement des entreprises



GRAPHIQUE 5—Entreprises proposant une formation en bonne et due forme

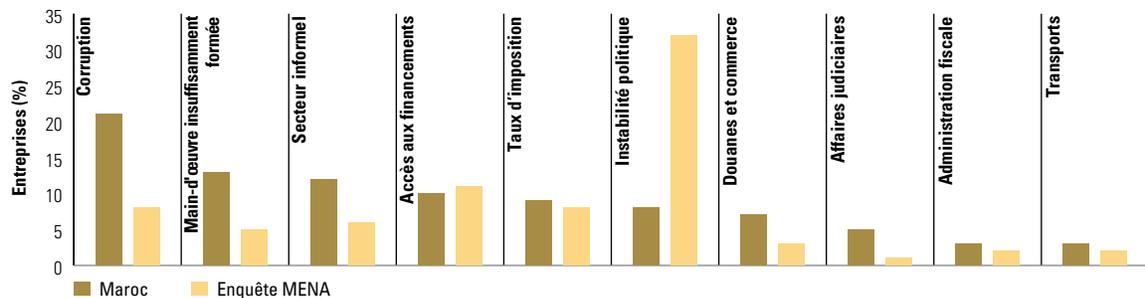


GRAPHIQUE 6—Différents types d'innovation



## MAROC

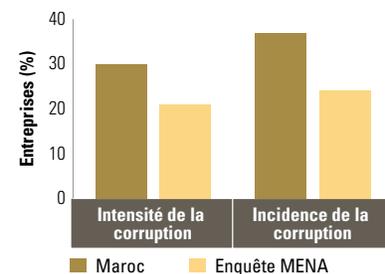
GRAPHIQUE 1—Classement des principales entraves au climat des affaires pour les entreprises au Maroc



### La corruption est citée comme la principale entrave au climat des affaires par les entreprises marocaines

Le Maroc est l'une des rares économies couvertes par l'enquête MENA où l'instabilité politique ne figure pas dans le haut du classement des principales entraves au climat des affaires. Les entreprises marocaines perçoivent en effet la corruption comme l'entrave la plus importante au climat des affaires (graphique 1) : 21 % des entreprises identifient la corruption comme l'entrave principale, contre seulement 8 % en moyenne pour la région étudiée. De fait, le Maroc affiche l'une des intensités de corruption les plus élevées parmi les économies couvertes par l'enquête, soit 30 % (contre 21 % en moyenne pour la région visée par l'enquête). Par intensité de la corruption, on entend le pourcentage de transactions dans le cadre desquelles il est demandé à une entreprise de verser un pot-de-vin ou attendu de sa part qu'elle en verse un au moment de la sollicitation de services publics, de permis ou de licences. L'incidence de la corruption—c'est-à-dire le pourcentage d'entreprises ayant fait l'objet d'au moins une demande de versement de pot-de-vin—s'établit à 37 %, soit un taux supérieur à la moyenne des économies visées par l'enquête (24 %). De même, le Maroc soutient défavorablement la comparaison avec d'autres économies à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, où l'intensité et l'incidence de la corruption s'établissent, respectivement, à 16 % et à 21 %. La main-d'œuvre insuffisamment formée se classe au deuxième rang des obstacles majeurs au Maroc, les pratiques des concurrents dans le secteur informel arrivant en troisième place. En effet, au Maroc, 47 % des entreprises indiquent être en concurrence avec des entreprises non enregistrées ou informelles, un taux sensiblement supérieur à la moyenne régionale de 16 % et qui n'est dépassé que par la République du Yémen.

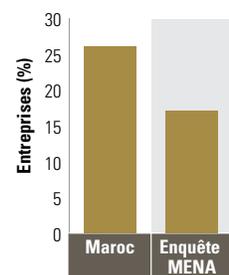
GRAPHIQUE 2—Intensité et incidence de la corruption



### Le Maroc manque de main-d'œuvre dûment formée

Les entreprises marocaines interrogées dans le cadre de l'enquête sont 13 % à considérer l'insuffisance de formation de la main-d'œuvre comme l'entrave majeure au climat des affaires. Le Maroc affiche l'un des taux d'inscription dans l'enseignement supérieur les plus faibles de la région, devant seulement la République du Yémen et Djibouti. Au Maroc, le taux brut d'inscription dans l'enseignement supérieur n'atteint que 16 % de l'ensemble de la population en âge de suivre des études supérieures, un taux médiocre par rapport aux 30 % enregistrés dans l'ensemble des économies couvertes par l'enquête MENA. En outre, la qualité de l'éducation est à la traîne et ne correspond pas, dans bien des cas, aux besoins des entreprises du secteur privé. Dans le même temps, le Maroc est l'une des économies relevant de l'enquête où l'intensité de la formation proposée par les entreprises est l'une des plus fortes, avec 26 % des entreprises proposant une formation en bonne et due forme, contre une moyenne régionale de 17 % (graphique 3). Cette offre de formation en bonne et due forme reste à un niveau bien inférieur à la moyenne de 37 % enregistrée dans les économies à revenu intermédiaire de la tranche inférieure.

GRAPHIQUE 3—Entreprises proposant une formation en bonne et due forme



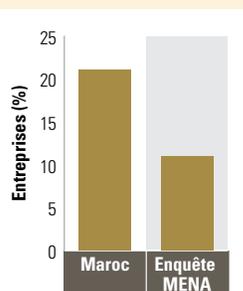
### *L'intermédiation financière au Maroc soutient bien la comparaison avec les autres économies couvertes par l'enquête MENA*

S'agissant de la profondeur du système financier, le Maroc affiche l'un des niveaux les plus élevés parmi les économies couvertes par l'enquête MENA, et ce malgré son statut d'économie à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. C'est également l'une des deux seules économies de la région à disposer de bureaux de crédit pleinement opérationnels. D'une manière générale, l'intermédiation financière semble bien fonctionner au Maroc. 21 % des fonds de roulement et des investissements sont financés par l'intermédiaire de banques (graphique 4), ce qui représente la proportion la plus élevée parmi les économies visées par l'enquête et dépasse largement la moyenne de 12 % atteinte dans les économies à revenu intermédiaire de la tranche inférieure. Cette forte prédominance des financements bancaires se retrouve dans le fait que le Maroc compte la proportion la plus élevée d'entreprises non exposées à des contraintes de crédit (c'est-à-dire soit des entreprises qui n'ont pas eu besoin de prêt, soit des entreprises dont le prêt a été approuvé dans son intégralité), à savoir 87 % contre 73 % en moyenne pour les économies couvertes par l'enquête (graphique 5). Par ailleurs, peu d'entreprises sont découragées de solliciter un prêt au motif de conditions et de modalités non propices, telles que des procédures complexes de demande de prêt, des taux d'intérêt défavorables, des exigences élevées en matière de sûretés ou un montant ou une durée de prêt insuffisants. De fait, parmi l'ensemble des économies visées par l'enquête MENA, le Maroc est celui où la part d'entreprises découragées de solliciter un prêt est la plus faible (10 % seulement), alors que cette proportion varie de 13 %, à Djibouti, à 49 %, en République du Yémen. Le Maroc a également l'un des ratios de la valeur des sûretés sur l'engagement de crédit (rapport entre la valeur de la sûreté et la valeur du prêt) les plus faibles de la région couverte par l'enquête MENA, à 166 %. La moyenne régionale plus élevée, à 208 %, est due aux ratios de la valeur des sûretés sur l'engagement de crédit très élevés de la République du Yémen (281 %), de l'Égypte (272 %) et de la Tunisie (252 %).

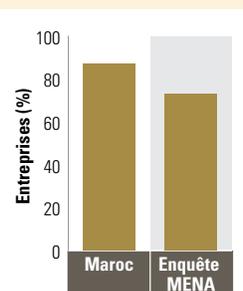
### *Les entreprises marocaines s'engagent plutôt dans l'innovation liée à la commercialisation que dans d'autres types d'innovation*

Le Maroc figure parmi les économies couvertes par l'enquête MENA où la proportion d'entreprises manufacturières exportatrices à capitaux étrangers est la plus grande (27 %, contre 15 % en moyenne pour les économies visés par l'enquête—graphique 6). Cette situation peut s'expliquer, au moins partiellement, par la stabilité politique du pays, sa capacité à attirer des investisseurs étrangers et sa proximité avec l'Europe. En matière d'innovation, les entreprises marocaines s'engagent le plus souvent dans des activités liées aux processus et à la commercialisation, à raison de 28 % chacune, ce qui est largement supérieur à la moyenne régionale de 19 % et 20 %, respectivement. En outre, la proportion d'entreprises déclarant s'engager dans la R-D ou faire l'acquisition de connaissances externes est plus élevée au Maroc (10 %) qu'en moyenne dans les économies relevant de l'enquête (7 %—graphique 7). Cela pourrait s'expliquer par une intégration plus grande des entreprises marocaines dans les chaînes de valeur mondiales, par rapport à leurs homologues de la région, Tunisie exceptée, ainsi que par la part plus grande des participations étrangères.

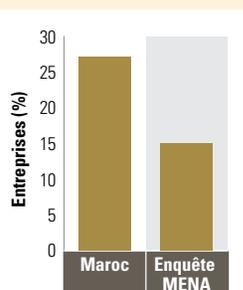
**GRAPHIQUE 4—Recours aux banques comme source de financement**



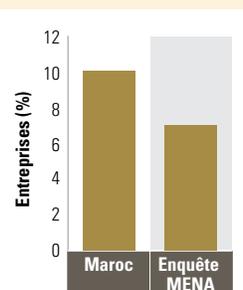
**GRAPHIQUE 5—Entreprises non exposées à des contraintes de crédit**



**GRAPHIQUE 6—Participations étrangères dans des entreprises manufacturières exportatrices**

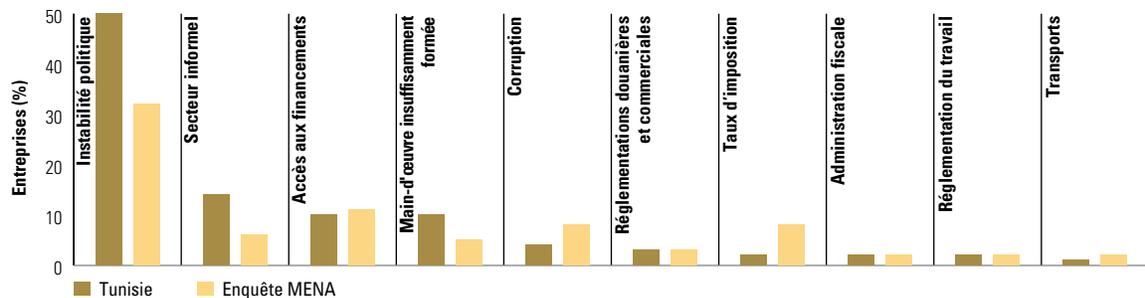


**GRAPHIQUE 7—Entreprises engagées dans la R-D (activité interne ou sous-traitée)**



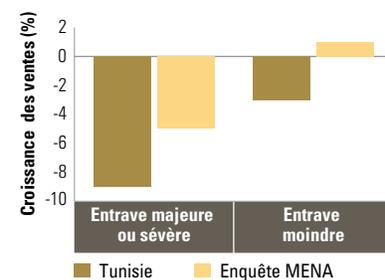
## TUNISIE

GRAPHIQUE 1—Classement des principales entraves au climat des affaires pour les entreprises en Tunisie

*L'instabilité politique est considérée comme la principale entrave au climat des affaires par les entreprises tunisiennes*

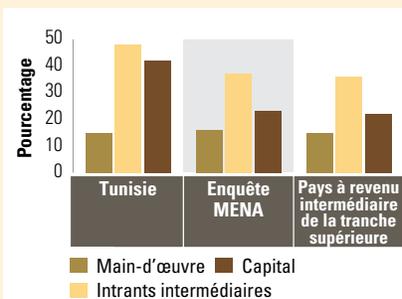
Les entreprises tunisiennes perçoivent l'instabilité politique comme l'entrave la plus importante à l'activité économique, la moitié des entreprises considérant ce problème comme leur principal obstacle (graphique 1). De nombreuses entreprises ont souffert du climat incertain des affaires à la suite de la « révolution de jasmin » en 2011, et notamment des incertitudes liées aux orientations politiques. La performance économique était au plus bas et la plupart des entreprises ont vu leurs ventes reculer de manière significative dans ce contexte difficile. Considérée indépendamment des autres obstacles, l'instabilité politique est identifiée comme une entrave majeure ou sévère par 60 % des entreprises en Tunisie. Ces entreprises ont vu leurs ventes décliner de manière spectaculaire au cours de la période 2009-2012 couverte par l'enquête—à savoir de 9 %, contre 3 % pour les entreprises considérant l'instabilité politique comme une entrave moindre (graphique 2). Le secteur informel est considéré comme la deuxième entrave majeure en Tunisie, où 45 % des entreprises indiquent être en concurrence avec des entreprises non enregistrées ou informelles. L'accès aux financements figure à la troisième place, bien que les entreprises tunisiennes dépendent plus largement des financements extérieurs que les entreprises de toute autre économie relevant de l'enquête, leurs fonds de roulement et leurs investissements n'étant financés qu'à hauteur de 59 % par des ressources internes.

GRAPHIQUE 2—Instabilité politique et croissance des ventes

*Les entreprises manufacturières tunisiennes ont une forte intensité capitalistique et l'utilisation du capital semble inefficace*

Les entreprises manufacturières tunisiennes ont une intensité capitalistique nettement plus élevée que les entreprises des économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure en moyenne (graphique 3). Si l'on compare les parts médianes des facteurs pour les trois principaux éléments utilisés par les entreprises manufacturières, à savoir la main-d'œuvre, les produits intermédiaires et le capital, les entreprises manufacturières tunisiennes se distinguent comme ayant la plus forte intensité capitalistique dans la région couverte par l'enquête MENA. Cela peut en partie s'expliquer par l'existence de subventions à l'énergie, qui ont un effet de distorsion sur les structures de production en favorisant les industries à forte intensité énergétique et capitalistique. En effet, si les entreprises manufacturières tunisiennes ont des niveaux de productivité de la main-d'œuvre comparables à ceux de leurs homologues dans les économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, leur productivité totale des facteurs est à la traîne, ce qui indique que le capital est utilisé inefficacement.

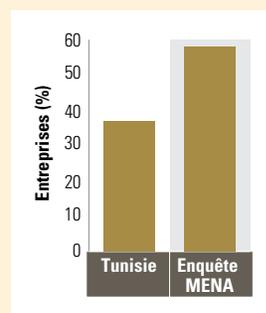
GRAPHIQUE 3—Parts médianes des facteurs



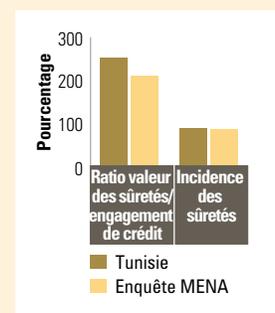
### Les entreprises tunisiennes affichent un degré de déconnexion financière plus faible, mais le niveau de sûreté élevé exigé pour les prêts entrave l'accès aux financements

Malgré sa troisième position dans le classement, l'accès aux financements n'est considéré comme l'entrave majeure que par 10 % des entreprises tunisiennes. Ce chiffre soutient favorablement la comparaison avec la moyenne tant des économies couvertes par l'enquête MENA (11 %) que des économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (16 %). Les entreprises tunisiennes font état d'un degré de déconnexion relativement faible du secteur privé à l'égard des marchés financiers, à 37 %, contre 58 % en moyenne pour les économies couvertes par l'enquête (graphique 4). On entend par entreprises déconnectées celles qui n'ont sollicité aucun prêt durant l'année prise comme référence pour l'enquête et qui déclarent explicitement ne pas avoir besoin de prêt grâce à leur dotation suffisante en capital. Les institutions financières tunisiennes ont largement recours à des sûretés pour garantir leurs prêts. Le ratio de la valeur des sûretés sur l'engagement de crédit et l'incidence des sûretés (proportion de prêts assortis d'une sûreté) sont tous les deux élevés, le premier (environ 252 %) étant supérieur à celui de tout autre économie à revenu intermédiaire de la tranche supérieure de couvert par l'enquête MENA et la seconde (87 %) se situant au-dessus de la moyenne de 83 % des économies visées par l'enquête (graphique 5). Ces deux ratios liés aux exigences en matière de sûretés sont également médiocres par rapport aux moyennes des économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (à savoir 190 % pour le ratio de la valeur des sûretés sur l'engagement de crédit et 75 % pour l'incidence des sûretés).

GRAPHIQUE 4—  
Déconnexion du secteur financier



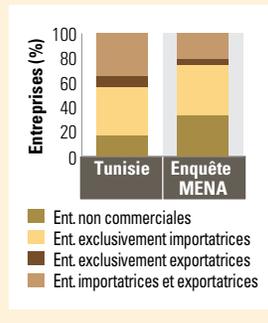
GRAPHIQUE 5—Ratio de la valeur des sûretés sur l'engagement de crédit et incidence des sûretés



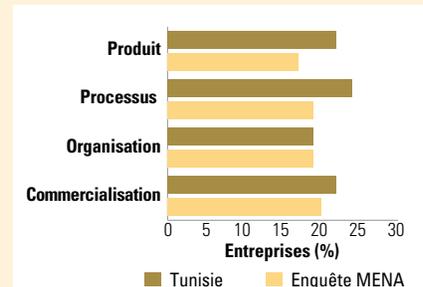
### Les entreprises tunisiennes sont compétitives par comparaison avec celles des autres économies de la région

La Tunisie détient la proportion la plus importante d'entreprises réalisant des échanges bidirectionnels (c'est-à-dire à la fois importatrices et exportatrices) parmi les économies couvertes par l'enquête MENA: 35 % des entreprises du pays exportent directement au moins 10 % de leurs ventes et importent au moins 10 % de produits intermédiaires (graphique 6). Cette situation peut s'expliquer en partie par l'importance du secteur offshore en Tunisie, qui regroupe des entreprises entièrement tournées vers l'exportation et bénéficiant d'exonérations fiscales, d'un accès en franchise de droits de douane aux produits et aux équipements ainsi que de procédures douanières allégées. Compte tenu de ce statut particulier, ces entreprises sont généralement bien intégrées dans les chaînes de valeur mondiales. En outre, en Tunisie, les entreprises sont plus nombreuses à mener des activités d'innovation qu'en moyenne dans les autres économies couvertes par l'enquête (graphique 7). La proportion d'entreprises s'engageant dans l'innovation de processus est particulièrement élevée, soit près d'un quart de l'ensemble des entreprises. Cela pourrait tenir au transfert des connaissances de leurs partenaires des chaînes de valeur mondiales.

GRAPHIQUE 6—  
Répartition des entreprises par positionnement commercial

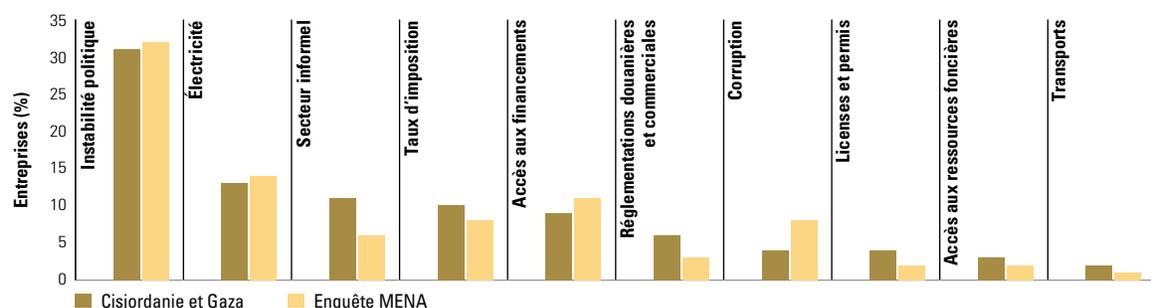


GRAPHIQUE 7—Différents types d'innovation



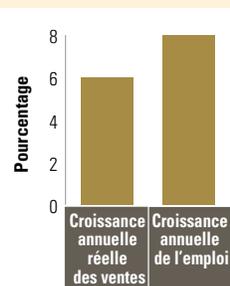
## CISJORDANIE ET GAZA

GRAPHIQUE 1—Classement des principales entraves au climat des affaires pour les entreprises en Cisjordanie et à Gaza

*L'instabilité politique est considérée comme la principale entrave au climat des affaires par les entreprises en Cisjordanie et à Gaza*

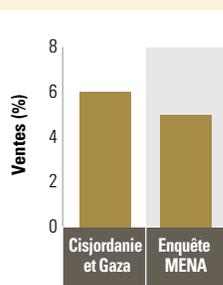
Environ une entreprise sur trois de Cisjordanie et de Gaza considère l'instabilité politique comme l'entrave majeure au climat des affaires, ce qui correspond à la moyenne des économies couvertes par l'enquête MENA (graphique 1). L'approvisionnement en électricité et les pratiques du secteur informel arrivent respectivement au 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> rang des obstacles majeurs. Malgré l'instabilité persistante, les entreprises en Cisjordanie et à Gaza ont enregistré des taux de croissance solides au cours de la période 2009-2012, s'agissant, à la fois, des recettes des ventes, qui ont augmenté de près de 6 % par an, et de l'emploi, qui a affiché une croissance de près de 8 % par an environ (graphique 2). Bien qu'elles ne la citent pas comme le principal obstacle, la corruption constitue, pour la moitié de l'ensemble des entreprises, une entrave majeure ou très sévère à leur fonctionnement. En outre, plus de la moitié de l'ensemble des entreprises considèrent tant l'accès aux financements que l'approvisionnement en électricité comme une entrave majeure ou très sévère à leurs activités courantes. Les perspectives économiques actuelles et futures, toutefois, sont bien plus incertaines car l'aide des donateurs et les décaissements ont diminué, les négociations pour la paix entre Israël et la Palestine restent bloquées et les pressions budgétaires sur l'Autorité palestinienne continuent de croître.

Compte tenu de l'instabilité politique persistante en Cisjordanie et à Gaza et des perspectives économiques incertaines, des politiques sont nécessaires pour promouvoir la croissance du secteur privé.

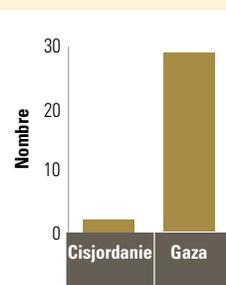
GRAPHIQUE 2—  
Croissance des ventes et de l'emploi*Le manque de fiabilité de l'approvisionnement en électricité est un problème particulièrement aigu à Gaza*

Les entreprises en Cisjordanie et à Gaza font état de pertes induites par les coupures d'électricité dépassant 6 % des ventes annuelles, ce qui est supérieur au niveau de pertes signalé par les entreprises de toute autre économie couverte par l'enquête MENA (graphique 3). L'approvisionnement en électricité est particulièrement peu fiable à Gaza, les pertes induites par les coupures d'électricité y atteignant en moyenne plus de 22 % des ventes annuelles et les entreprises étant confrontées à près de 29 coupures d'électricité par mois. À titre de comparaison, en Cisjordanie, les pertes dépassent tout juste 1 %, pour près de 2 coupures d'électricité par mois (graphique 4). Le blocus de la bande de Gaza, les dissensions politiques, la pénurie constante de combustible, le délabrement des infrastructures et les conflits et l'insécurité perpétuels sont autant de facteurs qui ont conduit à la fragilisation de l'approvisionnement en électricité à Gaza.

GRAPHIQUE 3—Pertes induites par les coupures d'électricité



GRAPHIQUE 4—Pannes d'électricité pendant un mois normal

*De nombreuses entreprises de Cisjordanie et de Gaza sont déconnectées des services financiers*

Dans la majorité des entreprises, les fonds de roulement sont financés par des ressources internes et des crédits fournisseurs. Les banques ne représentent que 3 % du financement des fonds de roulement en Cisjordanie et à Gaza, un niveau largement

inférieur à la moyenne de 10 % enregistrée dans les économies couvertes par l'enquête MENA. Suffisamment dotées en capital, près des trois quarts des entreprises n'ont pas sollicité de prêt et sont par conséquent classées comme entreprises déconnectées du secteur financier. La Cisjordanie et Gaza arrivent à la deuxième place sur ce plan parmi les économies visées par l'enquête. Le fait que près de 30 % des entreprises formelles du secteur privé ne possèdent pas de compte courant ou d'épargne et qu'elles n'ont donc pas recours au système financier, même pour des services de paiement, laisse entendre que la déconnexion est structurelle. En effet, seulement 6 % des entreprises indiquent disposer d'un prêt ou d'une ligne de crédit (graphique 5). Malgré la faible proportion de prêts aux entreprises, la Cisjordanie et Gaza se distinguent sur le plan des pratiques en matière de sûretés, considérées comme respectueuses à l'égard du client. La part des sûretés mobilières, constituées notamment sur des machines et des équipements ou sur des créances, y est plus élevée que dans toutes les autres économies couvertes par l'enquête. En même temps, le ratio moyen de la valeur des sûretés sur l'engagement de crédit arrive au deuxième rang des taux les plus faibles parmi les économies couvertes par l'enquête.

### *L'emploi des femmes dans le secteur privé est à la traîne par rapport à d'autres économies couvertes par l'enquête MENA*

En Cisjordanie et à Gaza, la part des femmes dans la main-d'œuvre et dans le capital des entreprises, ainsi que dans les fonctions dirigeantes, est l'une des plus faibles parmi les économies couvertes par l'enquête MENA. La part représentée par les femmes dans l'effectif permanent à temps plein est de 6 % seulement, ce qui est inférieur à la moyenne de 17 % pour les économies étudiées (graphique 6). En outre, les entreprises sont seulement 13 % à compter une participation féminine dans leur capital et 1 % à avoir une femme à leur tête, les moyennes comparatives pour les économies visées par l'enquête MENA s'établissant, respectivement, à 25 % et à 6 %. Parmi les raisons les plus couramment citées pour expliquer ce déficit de participation féminine figurent la pénurie de possibilités ainsi que le carcan social, culturel et institutionnel. Compte tenu de l'instabilité et des conflits persistants, la sécurité personnelle et les restrictions en matière de mobilité sont autant de préoccupations supplémentaires qui entravent encore davantage la participation des femmes au secteur privé formel.

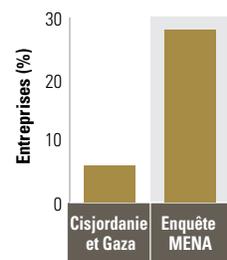
### *Les entreprises de Cisjordanie et de Gaza consacrent moins de dépenses à la R-D*

En Cisjordanie et à Gaza, environ 40 % de l'ensemble des entreprises manufacturières sont des entreprises exportatrices et plus de la moitié des intrants de ces entreprises sont d'origine étrangère (graphique 7).

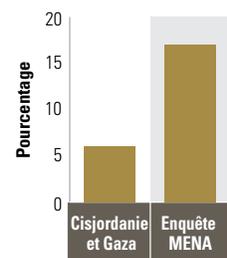
Néanmoins, les entreprises importatrices de Cisjordanie et de Gaza sont, parmi les économies couvertes par l'enquête MENA, celles où les temps d'attente aux douanes sont les plus longs, à savoir 17 jours. En outre, par rapport aux économies visées par l'enquête dans leur ensemble, les entreprises établies en Cisjordanie et à Gaza sont légèrement moins nombreuses à consacrer des dépenses à la R-D ou à l'acquisition de connaissances externes

(graphique 8). Près d'un tiers des entreprises manufacturières de technologie avancée y consacrent des dépenses, une proportion comparable à celle enregistrée en Tunisie et à Djibouti.

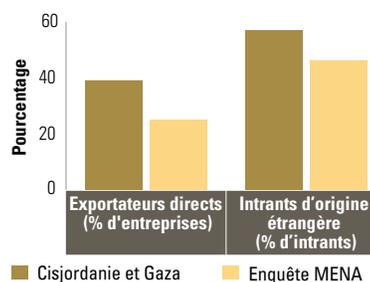
**GRAPHIQUE 5—**  
Entreprises disposant d'un prêt bancaire ou d'une ligne de crédit



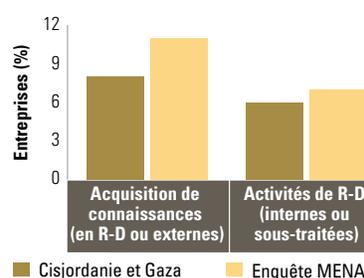
**GRAPHIQUE 6—Part représentée par les femmes dans l'effectif permanent à temps plein**



**GRAPHIQUE 7—Degré d'engagement étranger dans le secteur manufacturier**

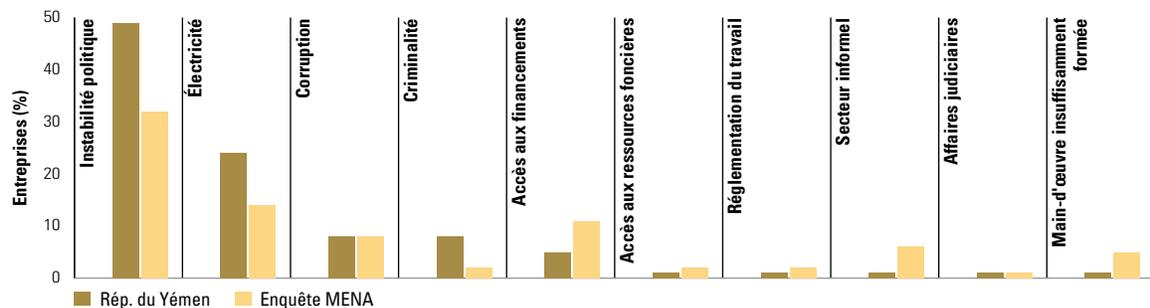


**GRAPHIQUE 8—Différents types d'acquisition de connaissances**



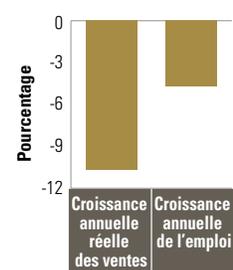
## RÉPUBLIQUE DU YÉMEN

GRAPHIQUE 1— Classement des principales entraves au climat des affaires pour les entreprises en République du Yémen

*L'instabilité politique est considérée comme la principale entrave au climat des affaires par les entreprises en République du Yémen*

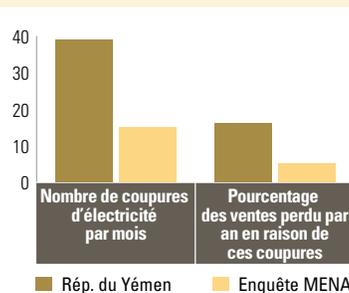
Le travail de terrain relatif à l'enquête MENA s'est déroulé de mars 2013 à juillet 2014. La République du Yémen traversait alors une période d'instabilité, qui s'est détériorée jusqu'à conduire à la guerre civile au début de 2015. Il n'est donc pas étonnant que près de la moitié de l'ensemble des entreprises considèrent l'instabilité politique comme la principale entrave au climat des affaires (graphique 1). Près d'un quart des entreprises indiquent que l'approvisionnement en électricité est leur principal obstacle. Bien qu'elles ne la considèrent pas comme le principal obstacle, la corruption constitue, pour 97 % des entreprises, une entrave majeure ou très sévère. Ce taux est le plus élevé enregistré parmi les économies couvertes par l'enquête MENA. En outre, plus de 60 % de l'ensemble des entreprises estiment que la criminalité constitue une entrave majeure ou très sévère à leurs activités courantes. Elles sont 17 % à subir des pertes dues à des vols et à des actes de vandalisme, ce qui représente le taux le plus élevé parmi les économies visées par l'enquête. Il n'est pas surprenant qu'à la suite de cette détérioration du climat des affaires, l'activité du secteur privé se soit ralentie au cours de la période. Entre 2009 et 2012, les entreprises yéménites ont, d'une manière générale, vu leur chiffre d'affaires décliner fortement (de près de 11 % par an) et l'emploi reculer de 5 % par an (graphique 2).

GRAPHIQUE 2— Croissance des ventes et de l'emploi

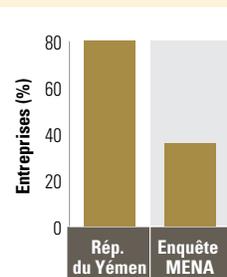
*L'approvisionnement en électricité demeure un problème majeur pour les entreprises yéménites*

Après l'instabilité politique, l'approvisionnement en électricité arrive au deuxième rang des obstacles majeurs les plus souvent cités par les entreprises yéménites. Les entreprises du secteur privé subissent près de 40 coupures d'électricité au cours d'un mois ordinaire et perdent plus de 16 % de leurs ventes annuelles en raison de ces coupures (graphique 3). En relation étroite avec ce problème, les entreprises du secteur privé indiquent avoir largement recours à des groupes électrogènes privés : 8 entreprises sur 10 en République du Yémen possèdent ou partagent un groupe électrogène (graphique 4) et, globalement, 39 % de l'électricité qu'elles consomment proviennent de ces générateurs.

GRAPHIQUE 3— Coupures d'électricité et pertes



GRAPHIQUE 4— Entreprises possédant ou partageant un groupe électrogène



### Les entreprises yéménites demeurent largement déconnectées du secteur financier

Parmi les économies couvertes par l'enquête MENA, c'est en République du Yémen que la part des entreprises exposées à des contraintes de crédit est la plus grande. Cette catégorie d'entreprises regroupe les entreprises dont les demandes de crédit ont été rejetées (ou approuvées en partie seulement) et celles qui, découragées par les modalités et les conditions d'octroi proposées, n'ont pas sollicité de prêt (graphique 5). Dans le cas du Yémen, il s'agit en grande partie d'entreprises découragées par les conditions d'octroi des prêts. En outre, les banques ne sont à l'origine que de 1 % des financements accordés, ce qui est le pourcentage le plus faible enregistré parmi l'ensemble des économies visées par l'enquête. Le fait que près de 50 % des entreprises formelles du secteur privé ne possèdent pas de compte courant ou d'épargne (graphique 6) et qu'elles n'ont donc pas recours au système financier, même pour des services de paiement, laisse entendre que la déconnexion est structurelle.

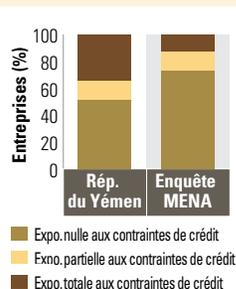
### Les entreprises manufacturières yéménites sont les moins bien intégrées dans les marchés mondiaux

Loin derrière la moyenne des économies couvertes par l'enquête MENA, les entreprises manufacturières de la République du Yémen sont seulement 37 % à importer au moins un dixième de leurs fournitures ou matériels de l'étranger (graphique 7), alors que ce taux s'établit, en moyenne, à plus de 60 % dans les économies visés par l'enquête. Ce déficit d'intégration des entreprises est encore plus marqué du côté des exportations. Seulement 5 % des entreprises manufacturières yéménites exportent au moins 10 % de leurs ventes à l'étranger, soit un cinquième de la moyenne des économies relevant de l'enquête. Il n'est donc pas surprenant que ce soit en République du Yémen que la proportion d'entreprises manufacturières réalisant des échanges commerciaux bidirectionnels (importations et exportations) est la plus faible. Cela montre que ce secteur est très éloigné des chaînes de valeur mondiales. En outre, les entreprises de République du Yémen sont confrontées à des délais d'attente aux douanes plus longs, pour les exportations directes, que les entreprises des autres économies couvertes par l'enquête MENA (graphique 8).

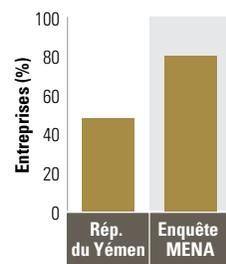
### Les taux d'innovation en République du Yémen sont comparables aux moyennes des économies couvertes par l'enquête MENA

Plus de 40 % des entreprises yéménites sont engagées dans au moins un type d'innovation (graphique 9). Ces innovations concernent l'introduction sur le marché de produits ou processus nouveaux ou sensiblement améliorés (innovations technologiques) ou de méthodes organisationnelles ou de commercialisation nouvelles ou sensiblement améliorées (innovations non technologiques). La plupart de ces innovations sont nouvelles pour l'entreprise concernée plutôt que pour le pays ou les marchés internationaux. En République du Yémen, les entreprises introduisent avant tout de nouvelles méthodes organisationnelles ou de commercialisation, plutôt que de nouveaux produits et processus ; toutefois, elles affichent également des taux d'innovation technique légèrement supérieurs à la moyenne des économies visées par l'enquête.

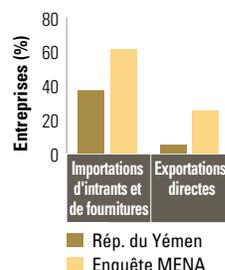
GRAPHIQUE 5—Degré d'exposition aux contraintes de crédit



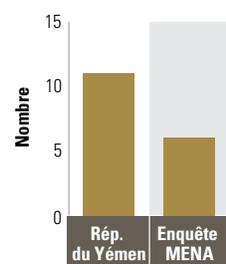
GRAPHIQUE 6—Entreprises disposant d'un compte courant ou d'épargne



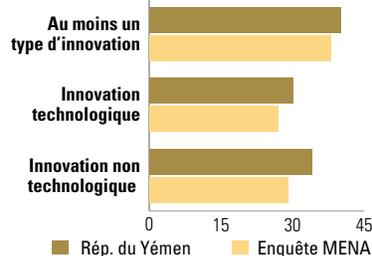
GRAPHIQUE 7—Degré d'engagement étranger dans le secteur manufacturier



GRAPHIQUE 8—Nombre de jours requis pour le dédouanement des exportations directes



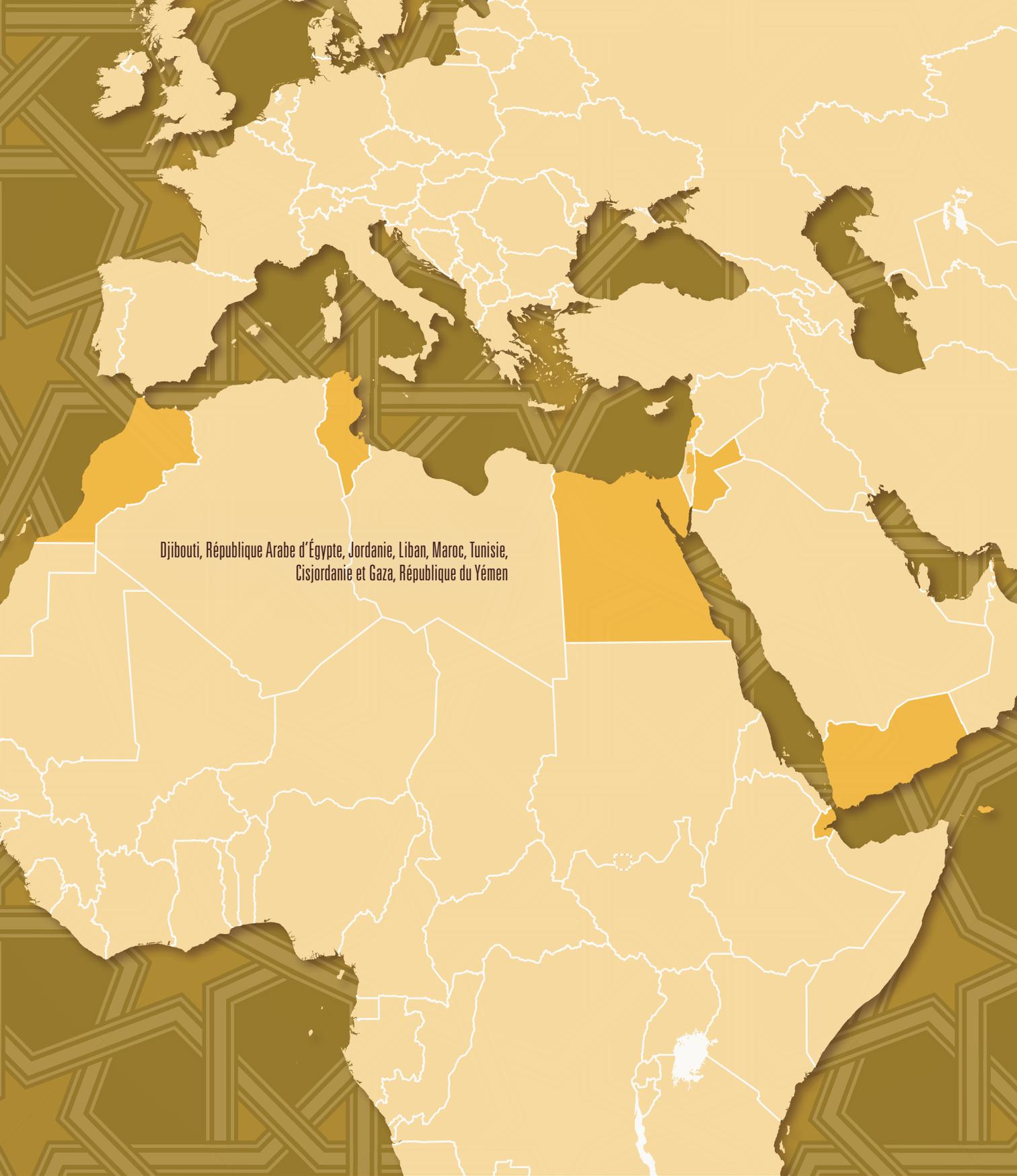
GRAPHIQUE 9—Entreprises engagées dans l'innovation



Les fiches économie résument, par économie, les conclusions à caractère économique du rapport consacré aux obstacles au développement du secteur privé dans la région MENA (« What's Holding Back the Private Sector in MENA »). Il est précisé que les données annualisées relatives à la croissance des ventes et de l'emploi sont calculées en utilisant 2009 et 2012 comme années de référence, compte tenu du calendrier de réalisation de l'enquête sur les entreprises. Les résultats, interprétations et conclusions exposés dans la présente fiche sont strictement ceux de ses auteurs. Ils ne reflètent pas nécessairement les points de vue de la Banque mondiale, de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, de la Banque européenne d'investissement et des organisations affiliées, ou ceux de leurs directeurs généraux ou des États qu'elles représentent.







Djibouti, République Arabe d'Égypte, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie,  
Cisjordanie et Gaza, République du Yémen



Banque Européenne  
pour la Reconstruction et le Développement



Banque  
européenne  
d'investissement

*La Banque de l'UE*



GRUPE DE LA BANQUE MONDIALE