



7^{ÈME} ÉDITION DU MIQYES

LE BAROMÈTRE DE LA SANTÉ DE LA PME



Droit d'auteur © Programme des Nations Unies pour le développement (2025) Tous droits réservés.

Les résultats, interprétations et conclusions exprimées dans la présente étude sont celles des auteurs et ne doivent pas être attribuées au Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), à ses organisations affiliées ou aux membres de son Conseil d'administration ou aux pays qu'ils représentent. En outre, les opinions exprimées ne représentent pas nécessairement la décision ou la politique déclarée du PNUD, et la citation de noms commerciaux ou de processus commerciaux ne constitue pas une approbation. Les désignations employées et la présentation de documents sur les cartes de la présente publication n'impliquent pas l'expression d'une quelconque opinion de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies ou du PNUD concernant le statut juridique d'un pays, d'un territoire, d'une ville ou d'une zone ou de ses autorités, ou concernant la délimitation de ses frontières.

Le PNUD est le principal organisme des Nations Unies qui lutte contre l'injustice de la pauvreté, les inégalités et le changement climatique. Travaillant avec un vaste réseau d'experts et de partenaires dans 170 pays, nous aidons les pays à développer des solutions intégrées et durables pour les peuples et la planète.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.undp.org ou suivez-nous sur le compte @UNDP.



Le développement durable et la transition écologique sont aujourd’hui des impératifs incontournables pour l’économie mondiale. Face aux défis climatiques, à la raréfaction des ressources et aux exigences accrues en matière de responsabilité environnementale, les entreprises, et en particulier les PME tunisiennes, doivent adapter leurs modèles économiques pour rester compétitives et pérennes.

À la CONECT, nous considérons cette transition non comme une contrainte, mais comme une opportunité stratégique. Elle représente un levier puissant d’innovation, de croissance et d’accès à de nouveaux marchés. Malgré un environnement économique exigeant, nos entrepreneurs démontrent une résilience remarquable et une volonté croissante d’intégrer des pratiques durables dans leurs stratégies.

C’est dans cette perspective que la CONECT, en collaboration avec l’institut de sondage ONE TO ONE et le PNUD, a développé le baromètre MIQYES. Depuis plus de sept ans, cet outil ne se limite pas à un simple diagnostic de la santé des PME tunisiennes. Il éclaire les décideurs, oriente les politiques publiques et surtout propose des solutions concrètes pour renforcer les entreprises.

Cette septième édition, menée auprès de 500 entreprises, s’est focalisée sur deux enjeux majeurs. L’accès au financement et aux marchés, des leviers essentiels pour la croissance des PME. Un accent particulier a été mis sur 200 entreprises engagées dans une démarche de développement durable afin de mieux comprendre leurs défis et les opportunités qu’elles peuvent saisir dans cette transition écologique.

La CONECT se positionne comme un acteur clé de cette transformation en mobilisant tout l’écosystème économique pour faire du développement durable un moteur de croissance et d’inclusion. Notre engagement est clair. Accompagner les entreprises vers des modèles plus résilients et compétitifs en alignant nos actions sur les Objectifs de Développement Durable des Nations Unies.

Les résultats de cette édition confirment que de nombreux entrepreneurs tunisiens sont déjà engagés dans cette transition. En renforçant les synergies entre les entreprises, les pouvoirs publics et les partenaires privés, MIQYES devient bien plus qu’un outil d’analyse. Il s’affirme comme un véritable levier d’action.

À la CONECT, notre engagement dépasse l’observation des tendances. Nous œuvrons activement à l’instauration d’un cadre favorable à la réussite des entrepreneurs. Ensemble, faisons de la transition écologique un levier stratégique pour une économie plus compétitive, plus résiliente et plus inclusive.



CÉLINE MOYROUD

Représentante Résidente
Programme des Nations Unies pour
le Développement en Tunisie



Nous sommes heureux d'appuyer la 7^{ème} édition de l'enquête MIQYES sur la santé des Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Tunisie. L'enquête MIQYES reste un outil incontournable pour dresser un horizon détaillé de la situation des PME en Tunisie, tout en mettant en avant les opportunités et les défis auxquels ce secteur clé de l'économie tunisienne fait face. Au-delà de sa fonction de baromètre régulier sur l'état des PME, l'enquête MIQYES a aussi vocation d'appuyer un dialogue, au sein du secteur privé, et avec le secteur public, sur les chantiers prioritaires à mener pour s'assurer de la compétitivité des PME en Tunisie face aux défis mondiaux.

Notamment, l'une des conclusions clés de la nouvelle édition du baromètre MIQYES est la nécessité de nouvelles sources de financement pour les PME. Les entreprises, qui représentent plus de 80% du tissu économique, se heurtent encore à des obstacles importants en matière d'accès au crédit : par exemple, on note 41.4% de refus pour les prêts bancaires à long terme, et 35% des demandes auprès des investisseurs n'aboutissent pas. Face à cette réalité, les canaux financiers traditionnels ne suffisent plus, et il est essentiel d'accompagner les PME sur le chemin de la durabilité afin de faciliter l'accès aux investissements verts et responsables. Ce nouvel accent, axé sur le respect et la promotion des normes environnementales et sociales, permettra par la même occasion de transformer les PME tunisiennes en acteurs clés du développement durable. En adoptant des pratiques innovantes et responsables, en particulier dans le domaine de la transition énergétique et de l'économie circulaire, les PME améliorent leur compétitivité auprès des investisseurs et des clients, comme le souligne l'enquête MIQYES.

S'adapter aux normes environnementales et aux impératifs climatiques reste une condition essentielle pour accéder aux marchés internationaux. Avec 57 % des PME tunisiennes exportant vers l'Union européenne, le respect des critères de durabilité est devenu un facteur clé de compétitivité, notamment avec l'entrée en vigueur du Mécanisme d'Ajustement Carbone aux Frontières. L'enquête MIQYES montre que les PME tunisiennes sont au rendez-vous de ces nouvelles dynamiques, 31,6 % des PME ayant adopté au moins une initiative environnementale en 2023. Certaines d'entre elles ont notamment exploré de nouveaux modèles économiques et ont renforcé leur engagement dans des initiatives d'innovation durable, soulignant leur capacité d'adaptation et de résilience.

Le PNUD accompagne les PME dans cette transition économique et écologique, et œuvre en partenariat avec les autorités nationales, les institutions financières, et les partenaires privés, à élaborer des solutions adaptées aux enjeux nationaux et globaux, et à appuyer un écosystème économique durable, résilient et innovant.

PARTENAIRES ET INTERVENANTS DANS LE MIQYES DE LA SANTÉ DE LA PME 2023



Présentation de la CONECT Née en 2011, La CONECT est une organisation patronale syndicale et citoyenne qui rassemble et fédère les PME Tunisiennes et étrangères opérant dans plusieurs secteurs et dans toutes les régions.

VISION : Etre le partenaire entrepreneurial de référence pour un développement économique et social durable, inclusif, équitable et responsable.

MISSION : Défendre les intérêts de ses adhérents et Représenter ses adhérents auprès des pouvoirs publics et des différents partenaires.

Promouvoir l'entreprise et l'initiative privée afin de développer le tissu économique et social du pays.

VALEURS : Citoyenneté Solidarité Transparence Engagement pour l'intérêt national Responsabilité et Equité.



Présent en Tunisie depuis 1966, le PNUD a pour mission d'accompagner les principaux acteurs tunisiens : le Gouvernement, les populations, la société civile, le secteur privé et autres intervenants dans la gestion de la mutation vers une société plus résiliente, plus démocratique, plus transparente et plus responsable. Peu après les changements révolutionnaires qui ont ébranlé le pays en janvier 2011, le PNUD a soutenu la Tunisie dans sa transition vers la démocratie.

Face à la pandémie de COVID-19 qui a frappé le monde, le PNUD a appuyé les gouvernements et les communautés à faire face à cette crise et continuera à les soutenir pour stimuler la reprise et bâtir un avenir meilleur. Le nouveau Plan stratégique du PNUD pour 2022-2025 se fonde sur son engagement permanent pour l'éradication de la pauvreté, l'accompagnement des pays pour l'accélération de l'atteinte des ODD et l'encouragement de l'application de l'Accord de Paris. Le but principal est d'intensifier les progrès vers des transitions vertes et inclusives qui permettront d'autonomiser toutes les populations en « ne laissant personne pour compte ».

Membres du groupe de Travail :

Ce groupe a contribué à la conduite de l'enquête et à l'organisation de l'événement de restitution

Nadia Gouta | Insaf Cherif | Nahla Guen | Asma Hidri | Chloé Guerrini
 PNUD PNUD PNUD PNUD PNUD

Mongia Amara | Mourad Ben Mahmoud | Mehdi Bourguiba | Abdelatif Meziou | Karim Ahres
 CONECT CONECT CONECT CONECT CONECT

OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Dans un contexte mondial où les défis liés au changement climatique, à l'inégalité sociale et à l'épuisement des ressources naturelles deviennent de plus en plus pressants, la Tunisie, comme beaucoup d'autres pays, cherche à se positionner en acteur clé du développement durable. Le PNUD, en tant que partenaire stratégique, soutient la Tunisie dans la mise en œuvre des Objectifs de Développement Durable (ODD), visant à construire un avenir résilient et équitable pour tous.

Face aux enjeux climatiques, le PNUD accompagne le pays dans sa transition vers une économie verte, en soutenant des projets innovants pour la gestion durable des ressources naturelles et la réduction de l'empreinte carbone. L'appui du PNUD ne se limite pas aux enjeux environnementaux ; il s'étend également au renforcement de la gouvernance, à l'amélioration de l'accès à l'éducation et à la santé, et à la promotion de l'égalité des genres.

Grâce à son expertise technique et à sa capacité à mobiliser des ressources internationales, le PNUD aide la Tunisie à réaliser ses ambitions de développement durable, tout en créant un environnement propice à une croissance économique inclusive, équitable et respectueuse des défis globaux. Ensemble, nous œuvrons pour un avenir meilleur, aligné avec les aspirations mondiales pour un développement durable et une prospérité partagée.



OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE



SOMMAIRE

- 1. OBJECTIFS & PRESENTATION**
- 2. CARACTERISTIQUES DE L'ECHANTILLON**
- 3. ACCÈS AUX MARCHES**
- 4. ACCÈS AUX FINANCEMENTS**
- 5. RESSOURCES ET MANAGEMENT**
- 6. ENGAGEMENT SOCIAL & ENVIRONNEMENTAL**
- 7. PERFORMANCE GENERALE**
- 8. PERSPECTIVES & TECHNOLOGIE**

ENQUETE SUR LA PERCEPTION DU CLIMAT DES AFFAIRES ET LA SANTE DES PME

OBJECTIFS & PRESENTATION

OBJECTIF DE L'ENQUETE

Cette étude a pour objectif d'analyser la situation des PME en Tunisie, en explorant plusieurs aspects cruciaux de leur fonctionnement. Parmi ces aspects, on retrouve les défis liés au financement, l'impact de la réglementation en vigueur, ainsi que les enjeux concernant les ressources humaines et la gestion des talents.

L'étude s'efforce de comprendre comment ces facteurs influencent la performance et la viabilité des PME tunisiennes. L'objectif de cette analyse est de mettre en valeur des opportunités spécifiques qui pourraient non seulement améliorer le climat des affaires pour ces entreprises, mais aussi favoriser un environnement plus propice à leur développement. Cela permettra ainsi de maximiser leur rôle et leur contribution à la croissance économique de la Tunisie.

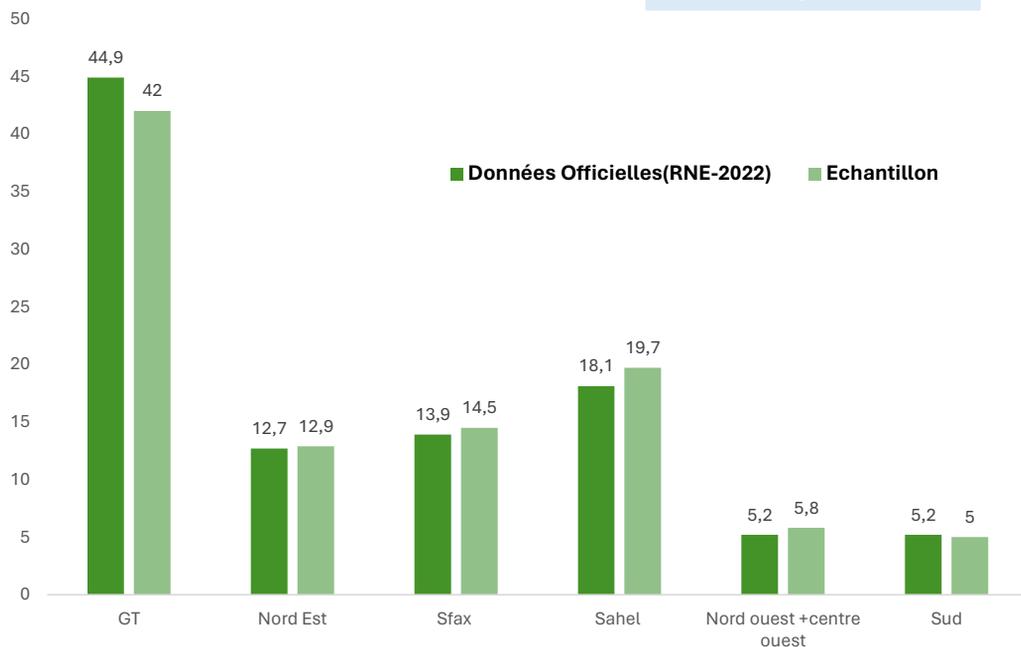
MÉTHODOLOGIE



CARACTERISTIQUES DE L'ÉCHANTILLON

	Données du RNE	Echantillon
Tunis	25,7	24.7
Ariana	8,5	7.6
Ben Arous	8,7	7.2
Mannouba	2,0	2.6
Nabeul	7,7	1.4
Zaghouan	1,4	3.6
Bizerte	3,6	8.0
Beja	1,0	1.0
Jendouba	1,0	1.2
Le Kef	0,3	0.2
Siliana	0,4	0.6
Sousse	9,2	1.4
Monastir	6,9	0.6
Mahdia	2,0	0.8
Sfax	13,9	10.0
Kairouan	1,1	7.2
Kasserine	0,7	2.6
Sidi Bouzid	0,6	14.5
Gabes	1,4	1.4
Medenine	2,2	2.4
Tataouine	0,3	0.4
Gafsa	0,6	0.2
Tozeur	0,2	0.4
Kebeli	0,4	0.2

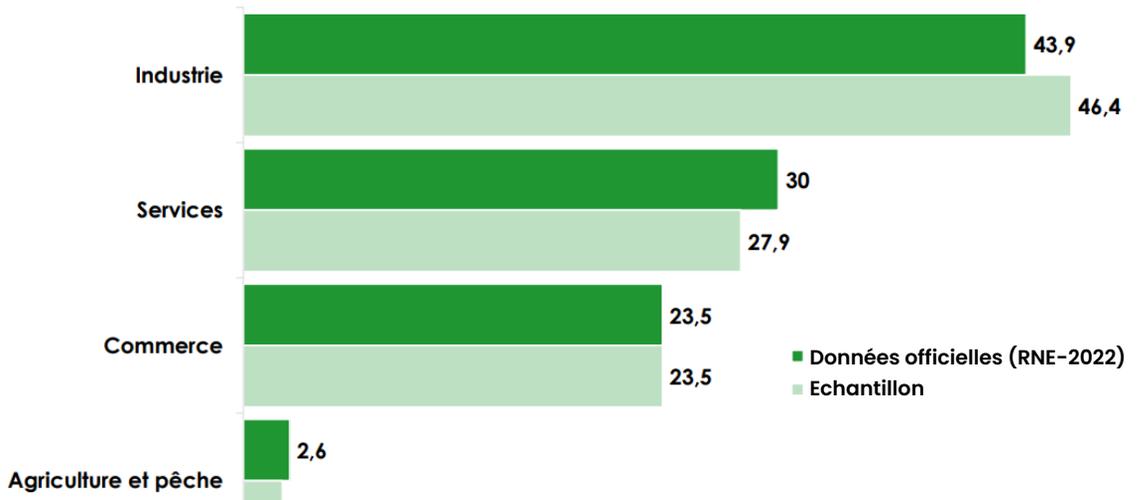
Base de réponses : 502



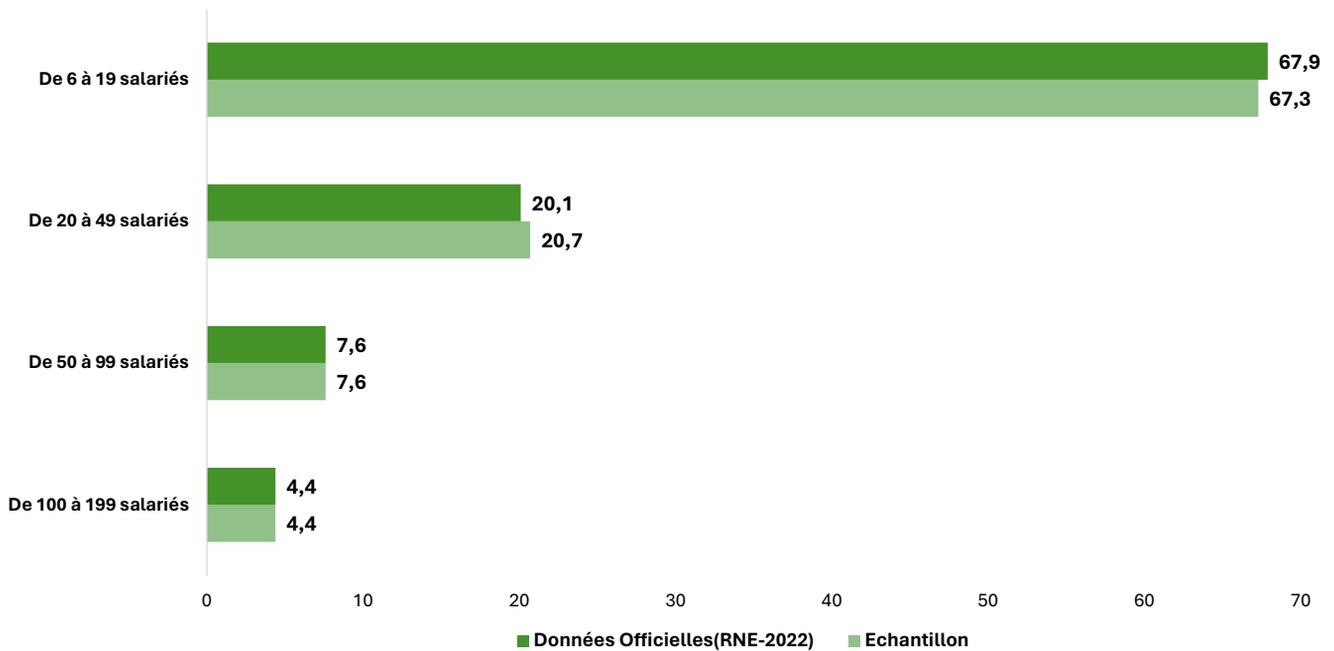
CARACTERISTIQUES DE L'ÉCHANTILLON

SELON LE SECTEUR D'ACTIVITÉ

Base : 502



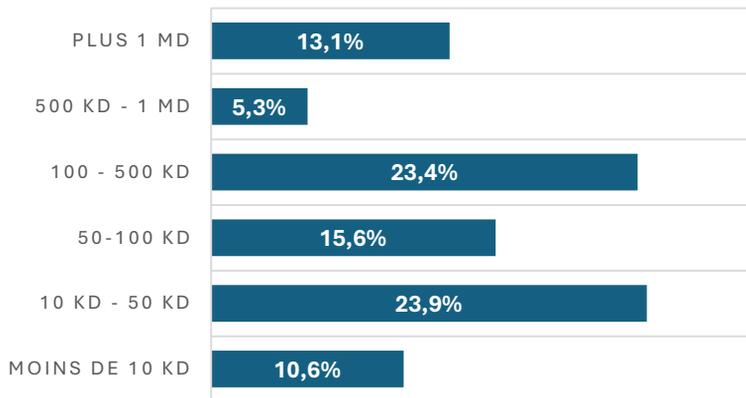
TAILLE DES ENTREPRISES



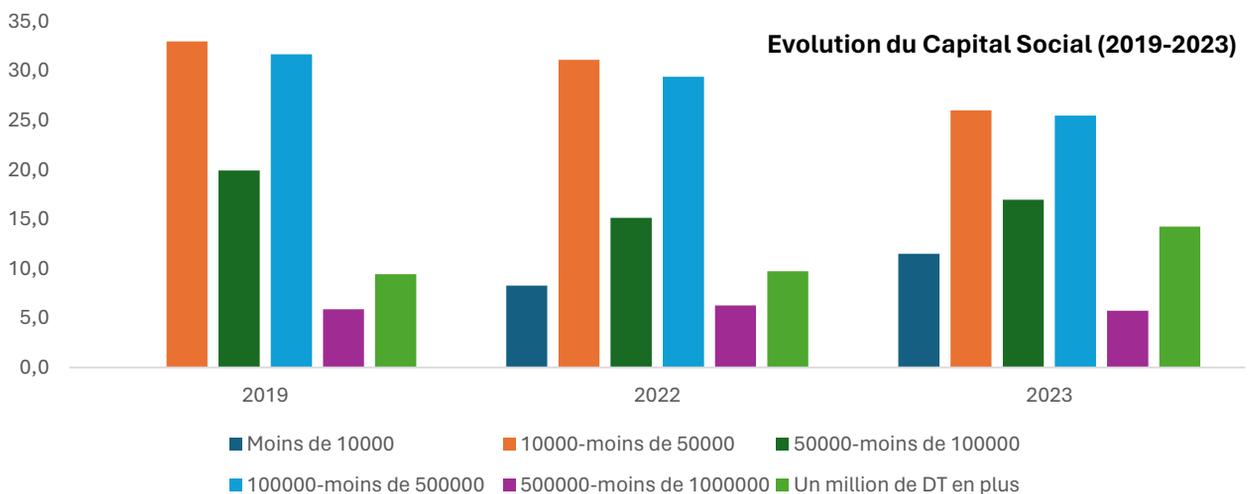
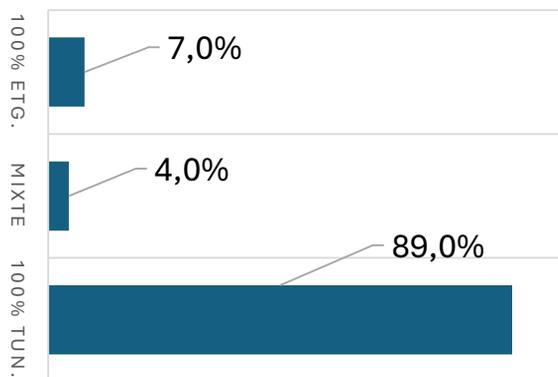
PHYSIONOMIE DES PME

- 45% ont un capital de moins de 100 KD avec une structure de propriété majoritaire locale.

Quel est le capital social de votre entreprise en 2023 (en dinar tunisien) ?



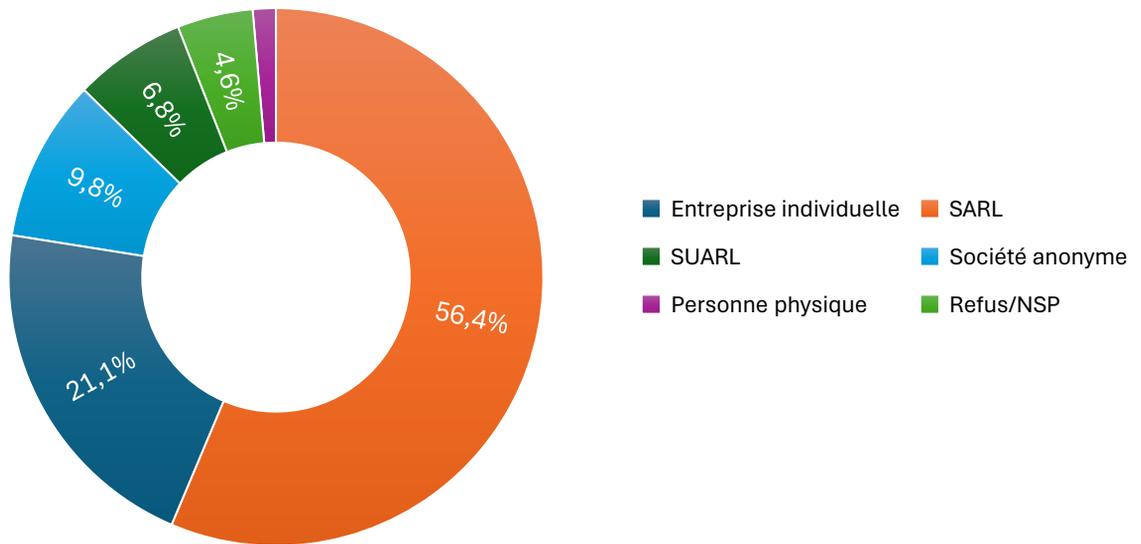
Quelle est la nature du capital en 2023 ?



PHYSIONOMIE DES PME

- La forme juridique la plus répandue est la SARL avec 56,4% des PME.

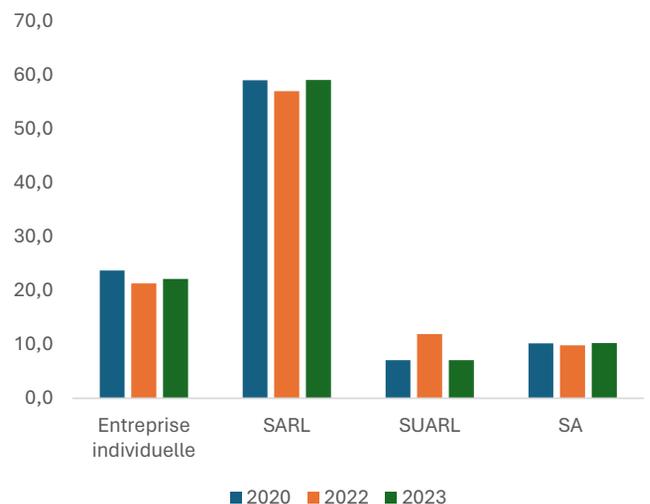
Quelle est la forme juridique de votre entreprise ?



En 2023,

56,4%

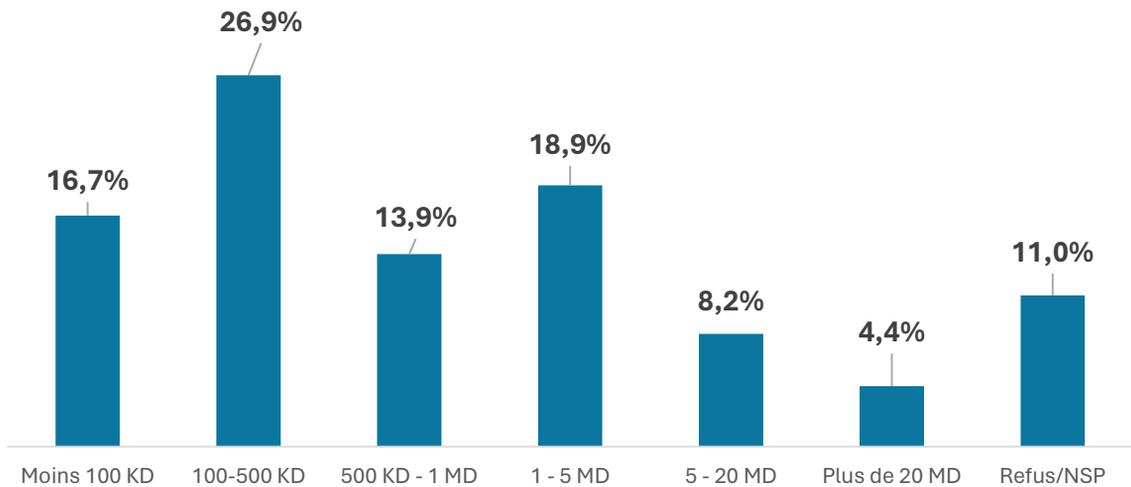
Des entreprises sont constituées en SARL



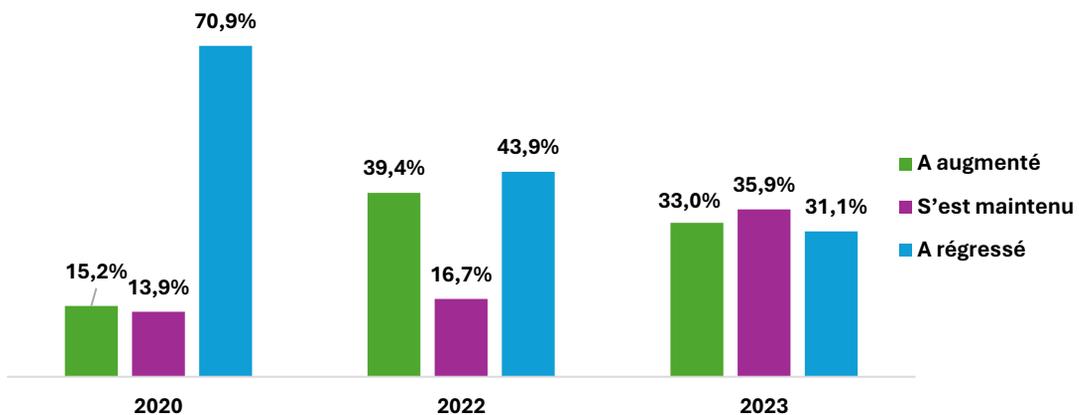
PHYSIONOMIE DES PME

- La situation des PME s'est stabilisée au cours de l'année 2023 : seulement 31.1% ont vu leur CA régresser contre 43.9% en 2022, et ce malgré une décélération de la croissance en 2023.

Quel est le CA de votre entreprise en 2023 (en dinar tunisien) ?



Evolution du CA (2020-2023)

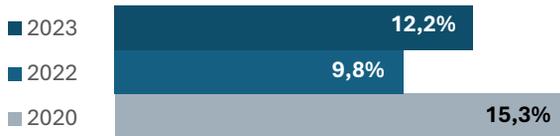


PHYSIONOMIE DES PME

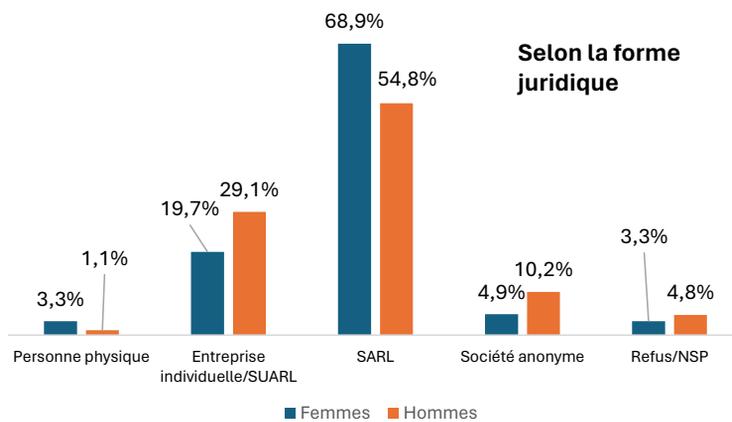
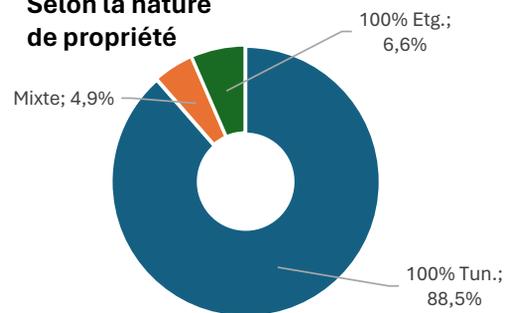
- Seulement 12,2% des PME sont dirigées par des femmes, toutefois on note une hausse de 2,4% par rapport à 2022 (9,8%).
- Les femmes ont tendance à diriger des entreprises de plus petite taille.
- Les hommes sont plus présents dans les avant postes des SA, ce qui dénote une forme de discrimination : les femmes sont moins sollicitées pour gérer de grandes entreprises, souvent des SARL et un niveau de CA plus faible.

En 2023, **12,2%** des entreprises sont gérées par des femmes

Evolution Genre Femme (2020-2023)

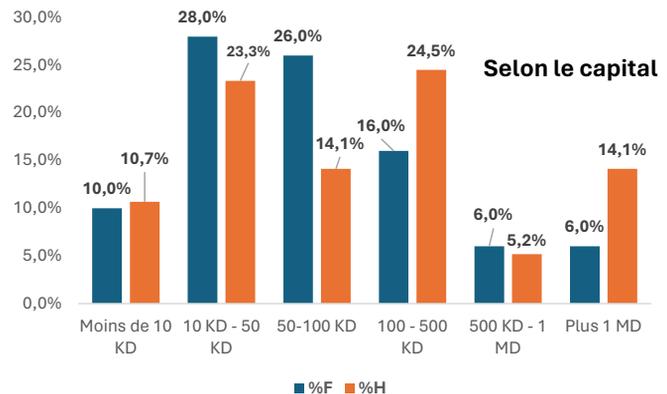
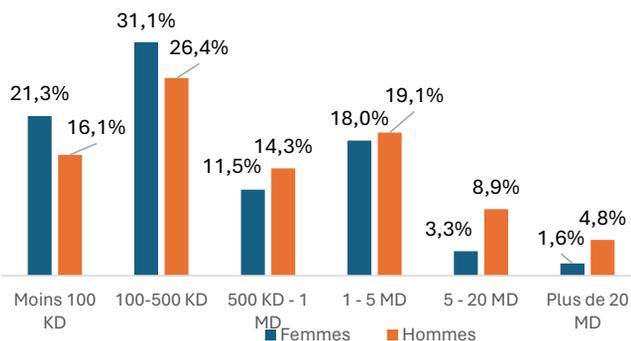


Selon la nature de propriété



Selon la forme juridique

Selon le CA

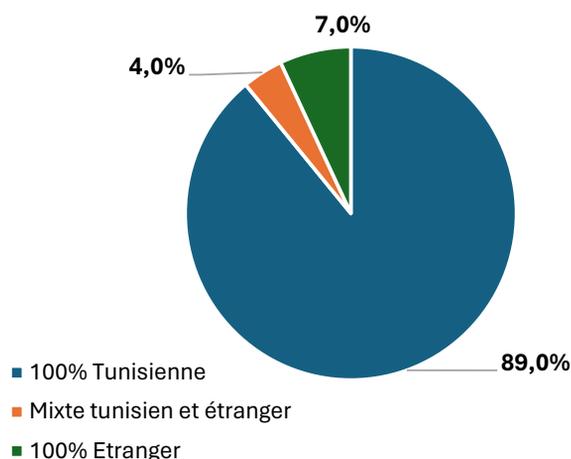


Selon le capital

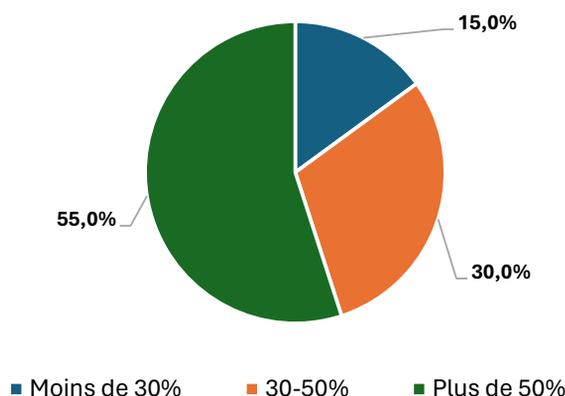
STRUCTURE DE PROPRIÉTÉ

- Les PME tunisiennes sont plutôt à capital tunisien (89%).
- Mais lorsqu'elles sont mixtes, la participation étrangère est plutôt majoritaire.
- Les institutionnels sont peu présents dans le capital des PME tunisiennes (moins de 25% des sociétés anonymes) avec 6% seulement des II.
- Le caractère familial reste aussi très dominant avec 73,4% des PME étant des entreprises familiales.
- L'entrepreneuriat en Tunisie demeure donc fondamentalement une affaire de famille.

La nature de propriété



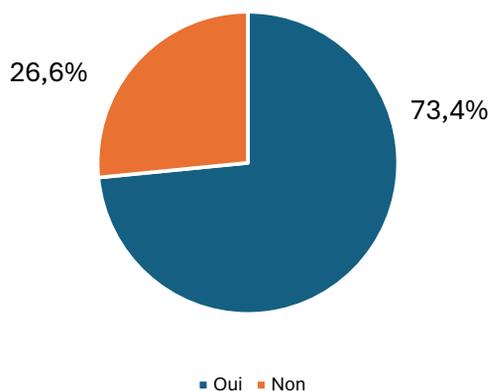
Si mixte : précisez en pourcentage la part tunisienne et la part étrangère.



Est-ce que vous avez des investisseurs institutionnels dans votre capital ?



Si 100% tunisienne/ à capital mixte, Est-ce que votre entreprise est une entreprise familiale ?



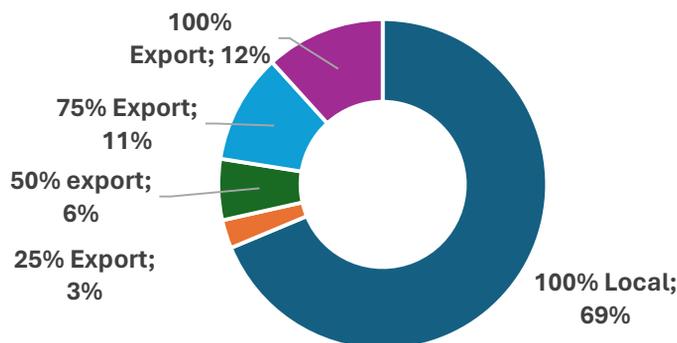
03

ACCES AUX MARCHES

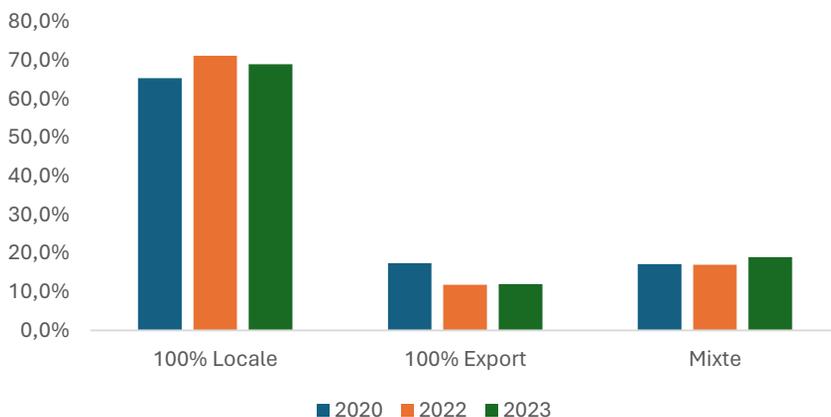
ACCES AUX MARCHES / Export

- Les PME tunisiennes sont majoritairement locales.
- Seulement 12% des PME sont totalement exportatrices.
- La majorité des PME exportatrices sont dans le secteur de l'Industrie (56%) et des services (28%).
- Les PME opérant dans le secteur de la pêche et de l'agriculture sont essentiellement locales.
- L'UE constitue la destination principale de nos PME exportatrices (57%), suivie de l'Afrique du Nord.

Quelle est la répartition, en pourcentage, de vos ventes en 2023 ?



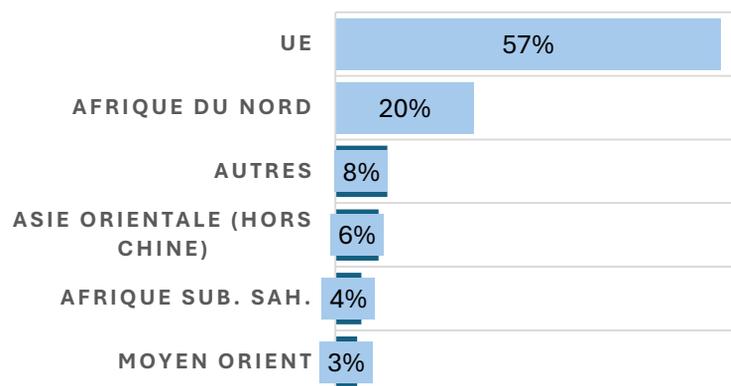
Evolution des ventes (2020-2023)



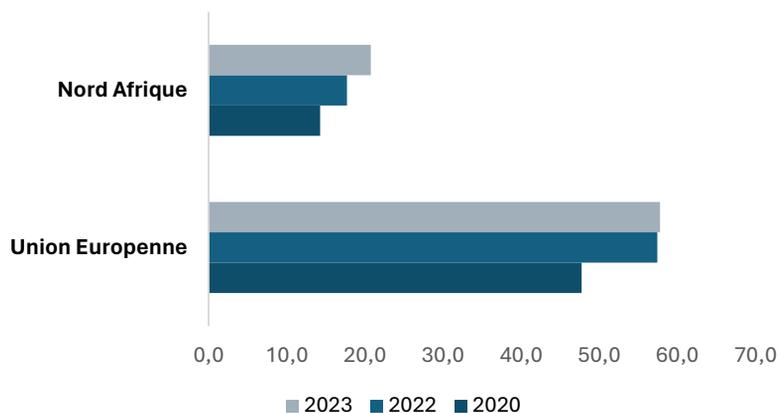
ACCES AUX MARCHES / Export

- Les PME tunisiennes sont majoritairement locales.
- Seulement 12% des PME sont totalement exportatrices.
- La majorité des PME exportatrices sont dans le secteur de l'Industrie (56%) et des services (28%).
- Les PME opérant dans le secteur de la pêche et de l'agriculture sont essentiellement locales.
- L'UE constitue la destination principale de nos PME exportatrices (57%), suivie de l'Afrique du Nord.

Si la part du marché extérieur est non nulle, quelle région représente votre principal marché extérieur en 2023 ?



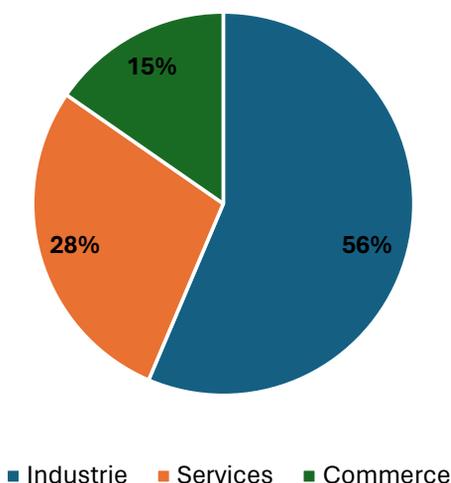
Evolution des principaux marchés extérieurs



ACCES AUX MARCHES / Export

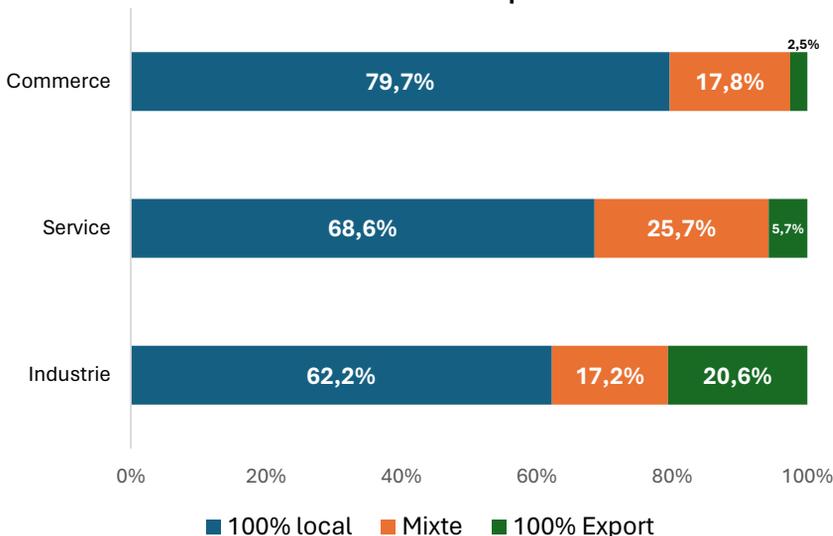
- Les PME tunisiennes sont majoritairement locales.
- Seulement 12% des PME sont totalement exportatrices.
- La majorité des PME exportatrices sont dans le secteur de l'Industrie (56%) et des services (28%).
- Les PME opérant dans le secteur de la pêche et de l'agriculture sont essentiellement locales.
- L'UE constitue la destination principale de nos PME exportatrices (57%), suivie de l'Afrique du Nord.

Répartition des Entreprises totalement XP



■ Industrie ■ Services ■ Commerce

Sources de revenus par secteur

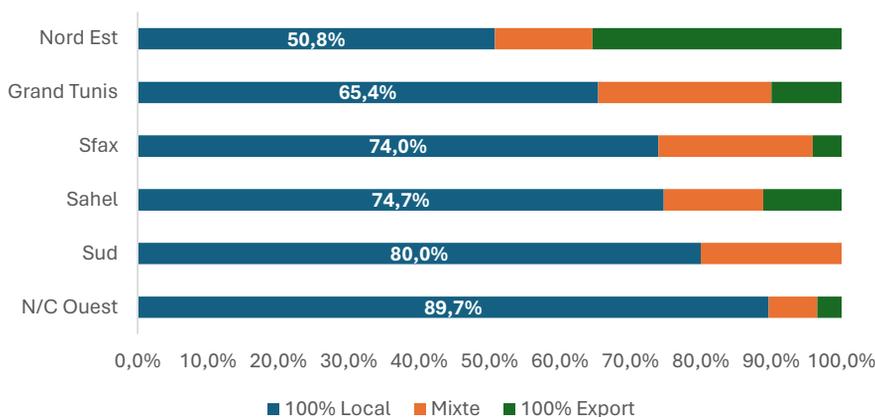


■ 100% local ■ Mixte ■ 100% Export

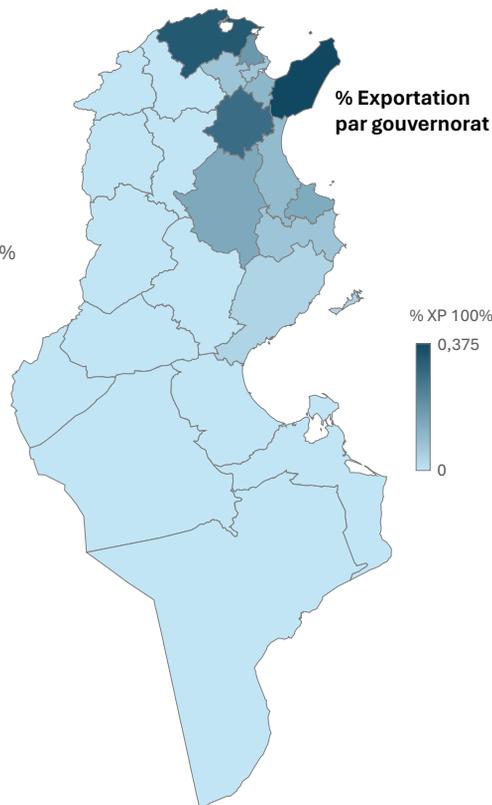
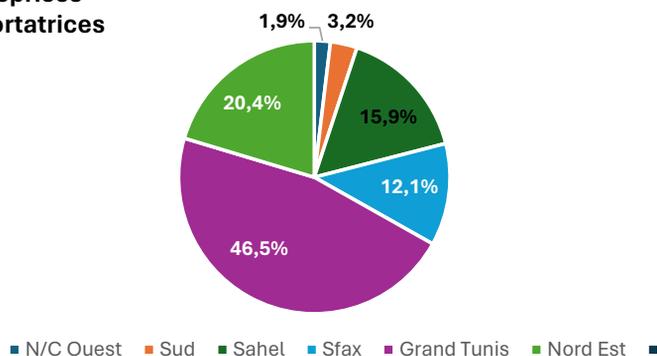
ACCES AUX MARCHES / Export

- Les PME qui exportent le plus sont essentiellement situées dans les régions côtières.
- Les PME du Nord Ouest et du Centre Ouest sont peu orientées à l'export.
- Il est aussi établi que les exportations se font par des PME dont le siège se situe dans les régions côtières autour des grands centres portuaires. Des PME situées dans les zones intérieures peuvent contribuer donc aux exportations indirectement via leurs chaînes de valeurs.
- Les questions en lien avec l'organisation des filières et les chaînes de valeurs devraient être au coeur des débats de politiques publiques du développement économique.

Source de Revenus par Région



Répartition des entreprises exportatrices

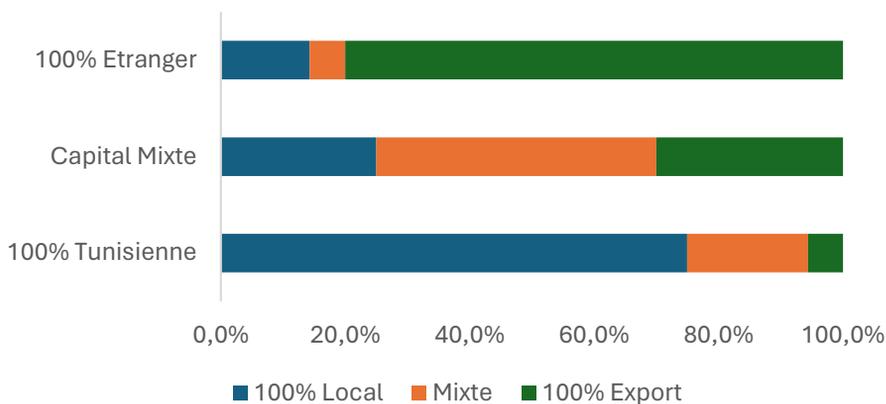


Avec Bing
© OpenStreetMap

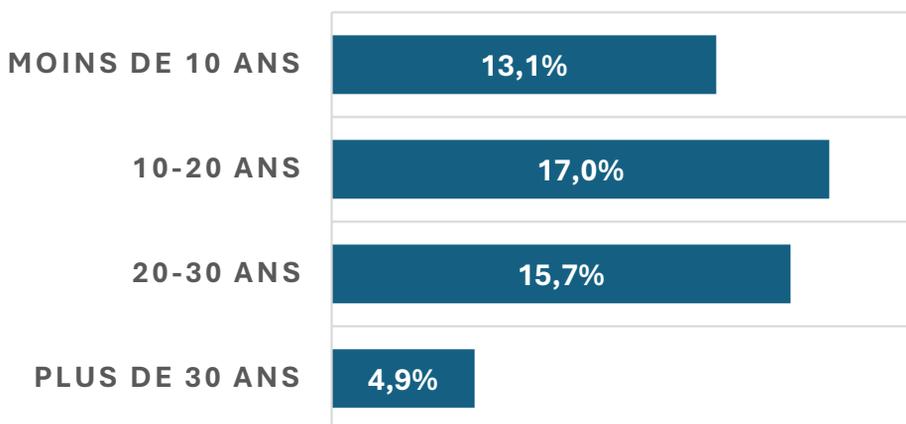
ACCES AUX MARCHES / Export

- La participation étrangère dans le capital définit la capacité des PME à exporter.
- Les entreprises ayant plus de 30 ans d'existence sont moins portées vers l'export (4.9%).
- Les PME dirigées par des femmes sont plus orientées export que celles dirigées par des hommes.

Source de revenus par nature de propriété

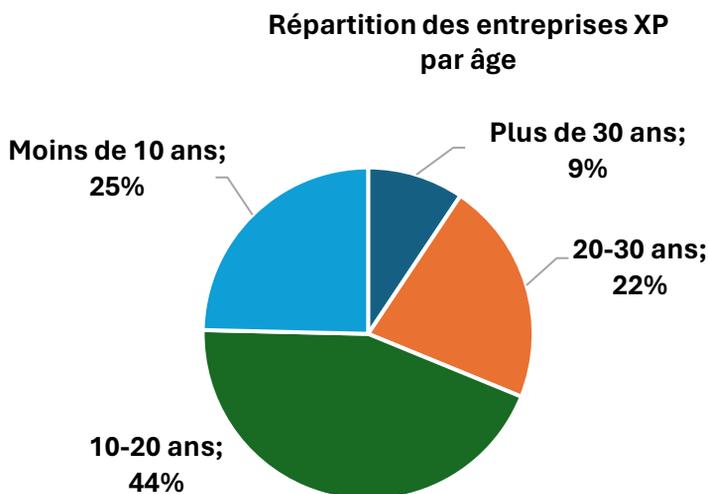
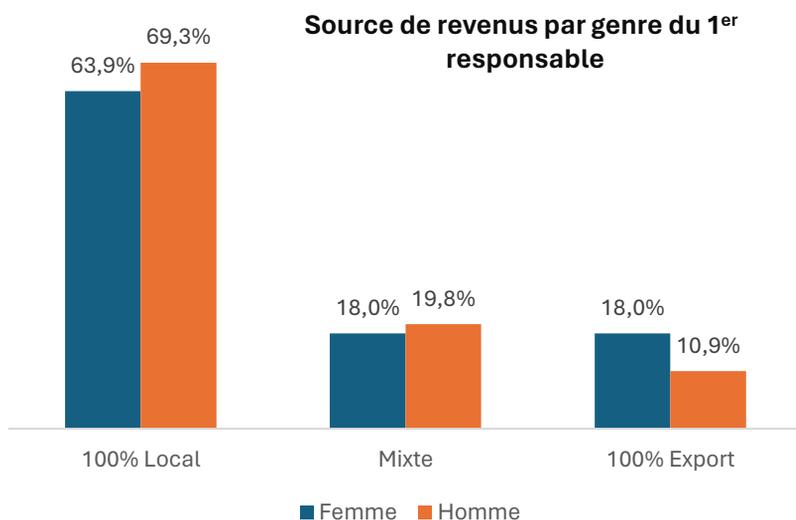


% des entreprises X (100%)



ACCES AUX MARCHES / Export

- La participation étrangère dans le capital définit la capacité des PME à exporter.
- Les entreprises ayant plus de 30 ans d'existence sont moins portées vers l'export (4.9%).
- Les PME dirigées par des femmes sont plus orientées export que celles dirigées par des hommes.

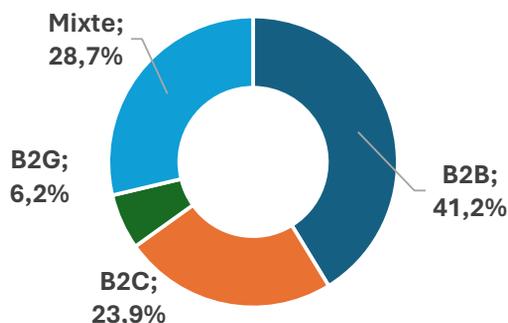


71.3%

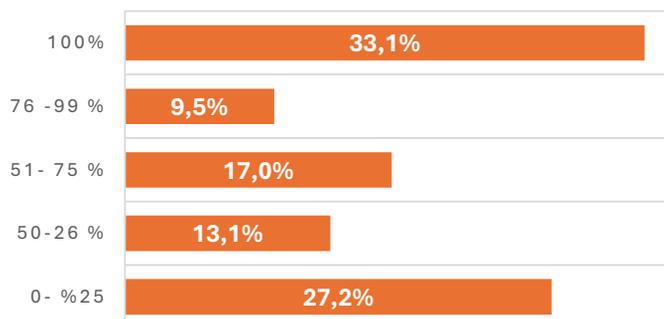
Des entreprises sont en **mono-activité**

- 71.3% des PME tunisiennes sont en mono-segment.
- Avec 41.2% des PME qui réalisent leurs activités exclusivement en B2B.
- 28,7% des PME servent au moins 2 activités.
- Les PME des grands centres économiques sont plutôt sur le B2B, alors que les entreprises des régions intérieures et du Sud sont plutôt sur le B2C et le B2G.
- En raison notamment du faible développement de la dynamique entrepreneuriale locale d'un côté et de la dominance des marchés publics dans ses régions.
- Il apparaît que les zones les plus développées ont une dynamique intraopérateurs développée.

Quelle est la nature de votre clientèle en 2023 ?



Part du B2B dans le CA



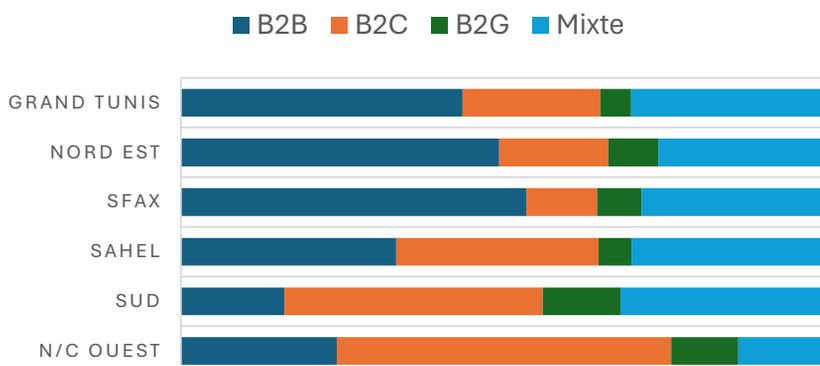
ACCES AUX MARCHES / Type d'activité

71.3%

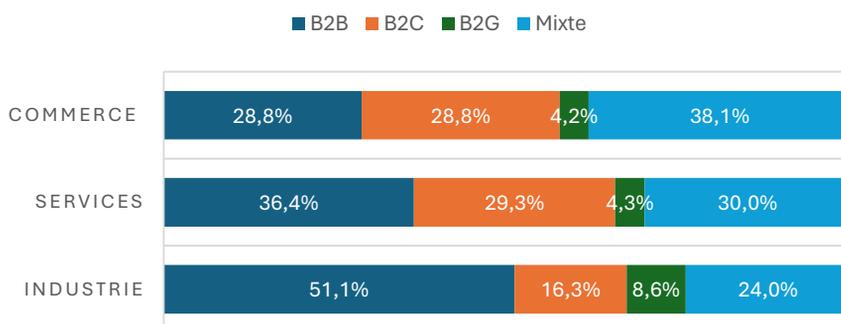
Des entreprises sont en **mono-activité**

- 71.3% des PME tunisiennes sont en mono-segment.
- Avec 41.2% des PME qui réalisent leurs activités exclusivement en B2B.
- 28,7% des PME servent au moins 2 activités.
- Les PME des grands centres économiques sont plutôt sur le B2B, alors que les entreprises des régions intérieures et du Sud sont plutôt sur le B2C et le B2G.
- En raison notamment du faible développement de la dynamique entrepreneuriale locale d'un côté et de la dominance des marchés publics dans ses régions.
- Il apparaît que les zones les plus développées ont une dynamique intraopérateurs développée.

Type d'activité par région



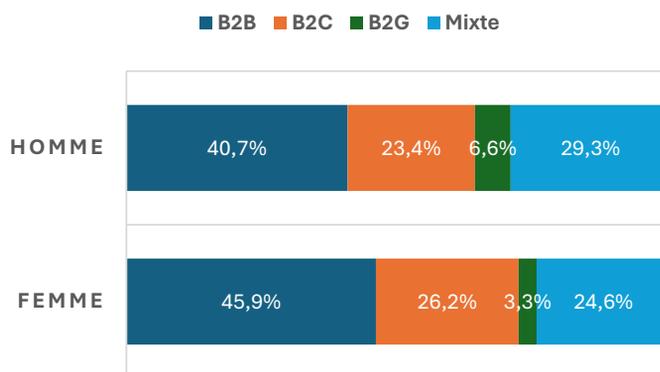
Type d'activité par âge d'entreprises



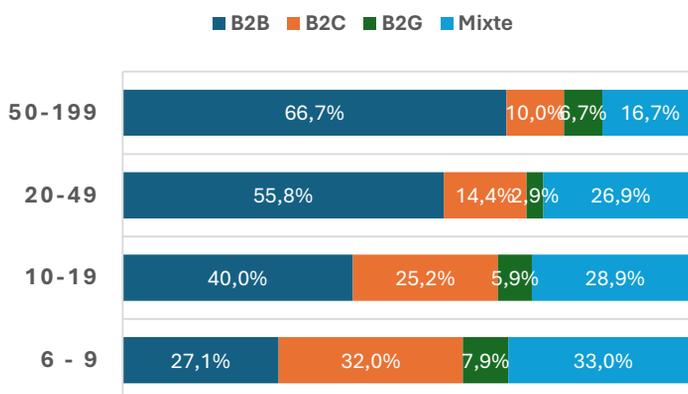
ACCES AUX MARCHES / Type d'activité

- Les grandes PME (CA et nombre de salariés) sont plus portées vers le B2B.
- L'orientation B2B augmente avec la taille de l'entreprise.
- Les PME gérées par les femmes sont plus orientées vers le B2B.
- Les Jeunes PME (moins de 20 ans) sont plus orientées vers le B2B.
- Les PME établies depuis + de 20 ans sont les plus présentes sur le marché B2G : ceci peut être expliqué par la nature de leurs activités et par la connaissance des règles administratives de passation de marché.

Selon le genre



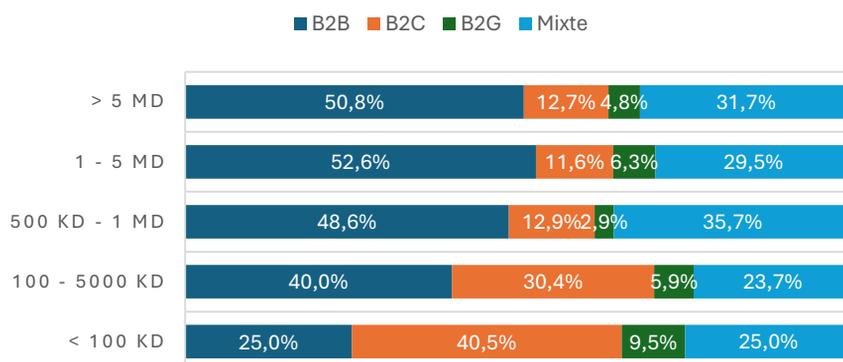
Selon le nombre de salariés



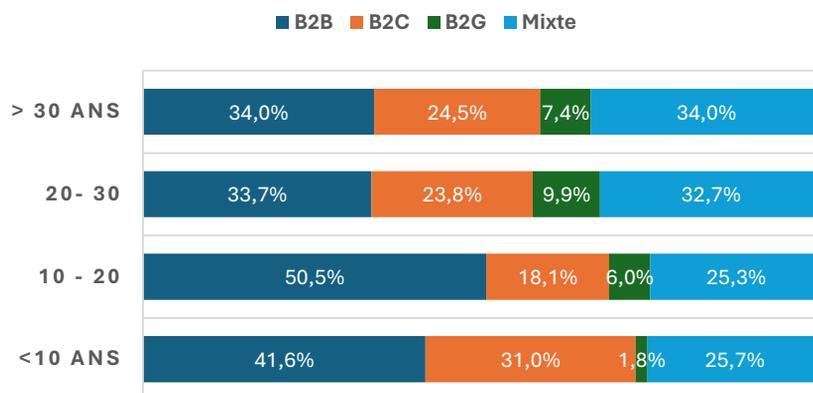
ACCES AUX MARCHES / Type d'activité

- Les grandes PME (CA et nombre de salariés) sont plus portées vers le B2B.
- L'orientation B2B augmente avec la taille de l'entreprise.
- Les PME gérées par les femmes sont plus orientées vers le B2B.
- Les Jeunes PME (moins de 20 ans) sont plus orientées vers le B2B.
- Les PME établies depuis + de 20 ans sont les plus présentes sur le marché B2G : ceci peut être expliqué par la nature de leurs activités et par la connaissance des règles administratives de passation de marché.

Selon le CA



Selon l'âge



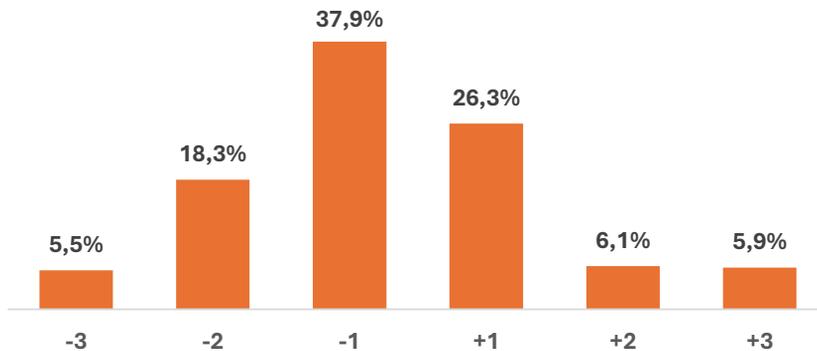
ACCES AUX MARCHES / Ouverture et contestabilité des marchés

- Globalement le score de contestabilité est négatif indiquant un niveau d'ouverture faible des marchés.
- Cette faible ouverture est plus prononcée dans les régions de l'intérieur du pays.
- Les grands centres économiques ont de meilleurs niveaux d'ouverture.
- Les PME opérant dans le secteur de l'Industrie affichent des niveaux de contestabilité très faibles (proche du niveau pas du tout ouvert).
- La contestabilité semble être liée au développement des dynamiques entrepreneuriales et les secteurs historiques (industrie).

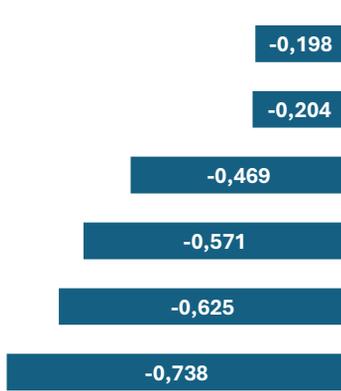
Score moyen de contestabilité = -0.348



Comment évaluez-vous le niveau d'ouverture dans votre secteur d'activité au cours de l'année 2023, sur une échelle de -3 à +3 ?



Score moyen de contestabilité par Région



Score moyen de contestabilité par Secteur



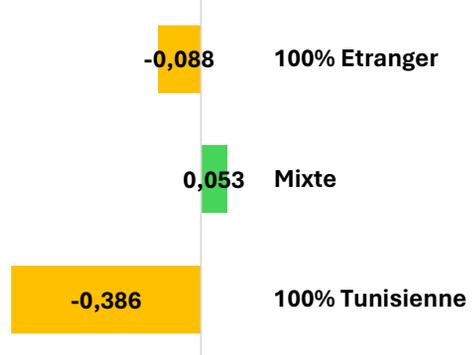
ACCES AUX MARCHES / Ouverture et contestabilité des marchés

- Les PME dirigées par des femmes ont une perception meilleure de la contestabilité des marchés (mais elle reste négative).
- Les PME à capital étranger considèrent que les marchés sont plus contestables, comparativement aux entreprises à capital local.
- Ceci peut être expliqué par une plus grande exposition aux marchés à l'étranger.
- Les PME qui opèrent essentiellement localement ou en B2G ont une perception plus défavorable de la contestabilité des marchés.

Score moyen de contestabilité par genre du 1er Responsable



Score moyen de contestabilité par nature de propriété



Niveau de contestabilité par nature de propriété



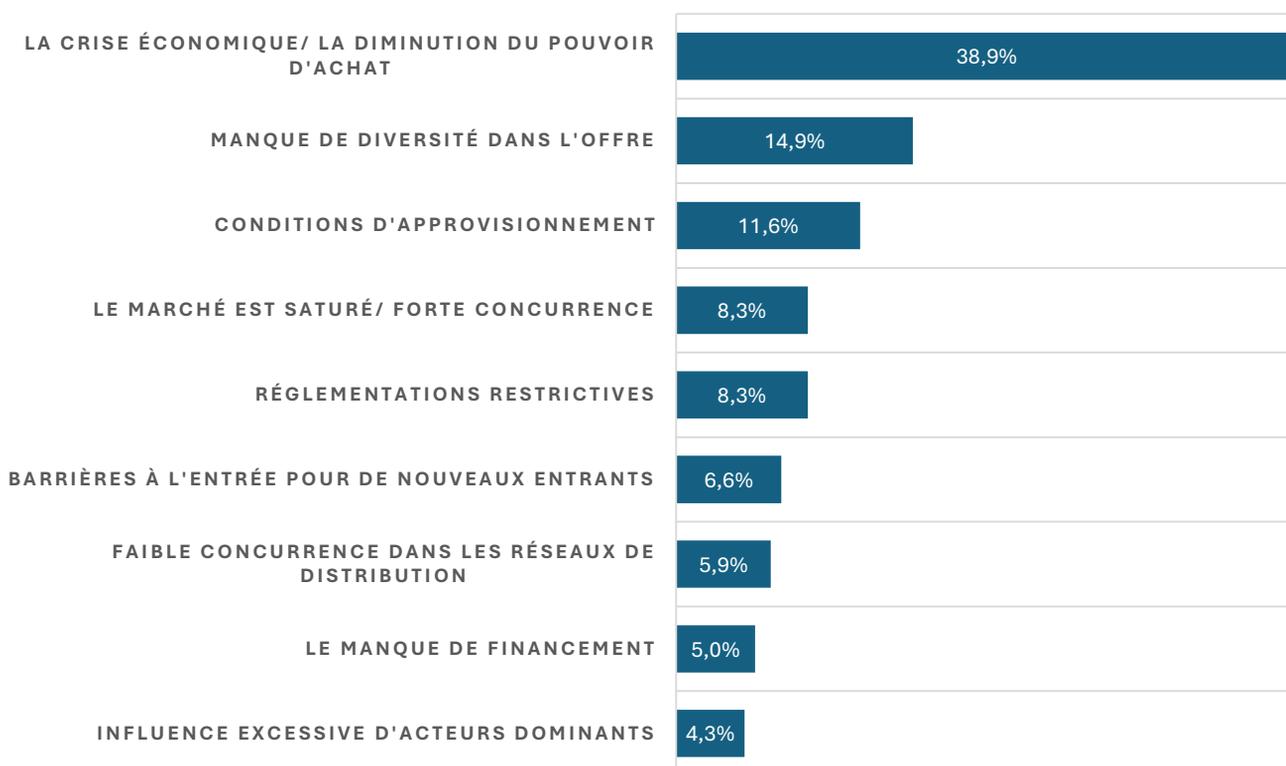
Niveau de contestabilité par Type d'activité



ACCES AUX MARCHES / Ouverture et contestabilité des marchés

- La crise économique et les conditions de la demande apparaissent comme les premières raisons de la faible ouverture des marchés.
- La faible diversité de l'offre et les conditions d'approvisionnement sont aussi parmi les raisons pour le faible niveau de contestabilité.
- S'ajoute à cela, la saturation des marchés, la faible concurrence des réseaux de distribution et la présence d'acteurs dominants.

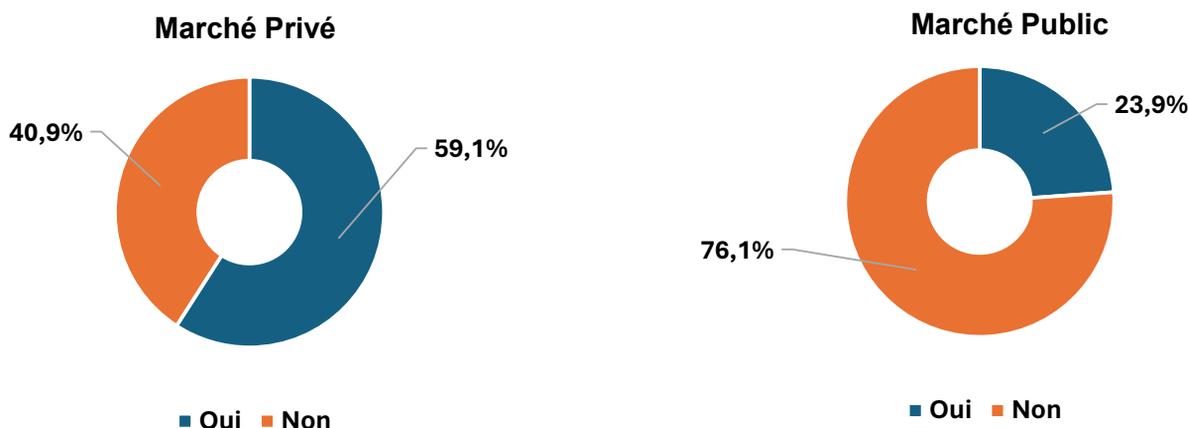
Si vous avez évalué le niveau d'ouverture à un niveau inférieur ou égal à la moyenne (+1), pourriez-vous préciser la(les) raison(s) de cette évaluation ?



ACCES AUX MARCHES / Nouveaux clients

- La dynamique de la croissance des activités des PME est essentiellement tirée par le secteur privé.
- Faible dynamique des marchés publics, en lien avec les difficultés macro financières du pays et la politique de maîtrise des coûts et des frais de fonctionnement de l'acheteur public.
- Il semble que les activités des PME sont plus tirées dans les régions intérieures : respectivement 40% dans le Sud et 31% dans le Nord/Centre ouest.
- L'obtention de nouveau marché a diminué en 2023 et se situe à son plus bas niveau depuis 2016.

Avez-vous eu de nouveaux clients en 2023 ?

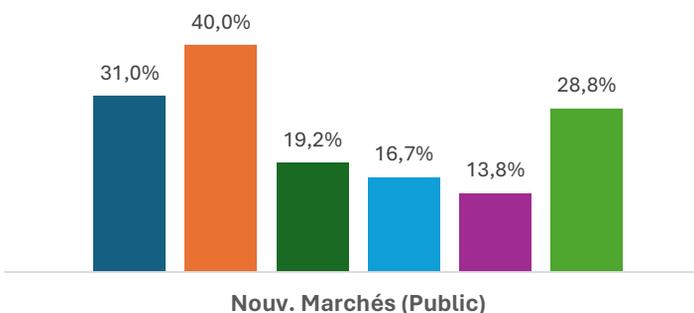
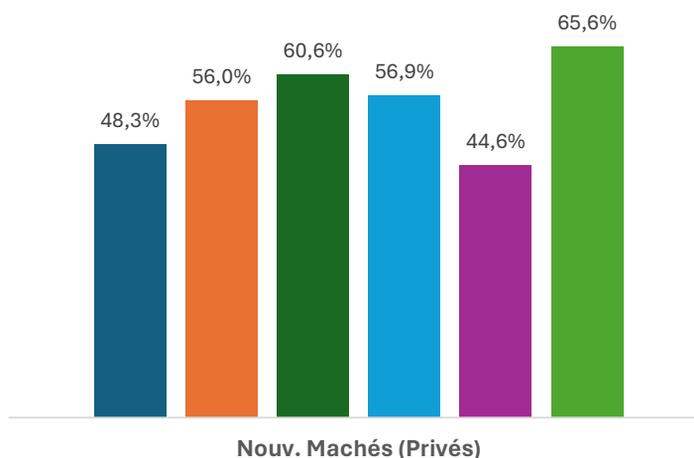


Avez-vous eu de nouveaux clients?



ACCES AUX MARCHES / Nouveaux clients

- La dynamique de la croissance des activités des PME est essentiellement tirée par le secteur privé.
- Faible dynamique des marchés publics, en lien avec les difficultés macro financières du pays et la politique de maîtrise des coûts et des frais de fonctionnement de l'acheteur public.
- Il semble que les activités des PME sont plus tirées dans les régions intérieures : respectivement 40% dans le Sud et 31% dans le Nord/Centre ouest.
- L'obtention de nouveau marché a diminué en 2023 et se situe à son plus bas niveau depuis 2016.

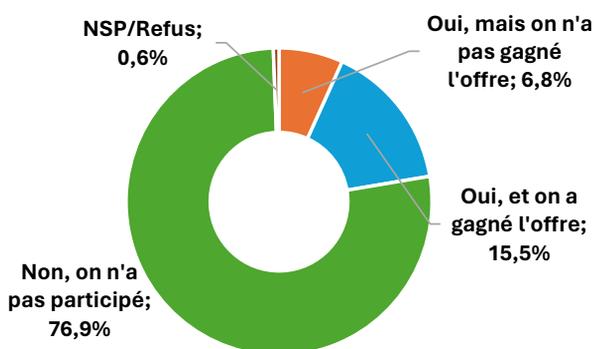


■ N/C Ouest ■ Sud ■ Sahel ■ Sfax ■ Nord Est ■ Grand Tunis

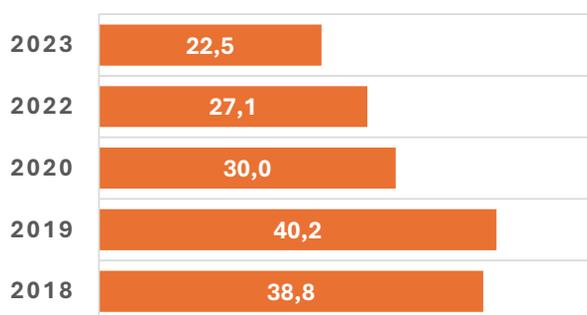
ACCES AUX MARCHES / Marchés publics

- La majeure partie des PME en Tunisie se résignent à participer aux marchés publics.
- Ceci est d'autant plus vrai dans les secteurs de l'industrie et du commerce.
- Les PME de la région N/C ouest ont obtenu de marchés, alors que celles du sud ont tendance à gagner les marchés dans lesquels elles participent.
- Les PME tunisiennes participent de moins en moins aux marchés publics.

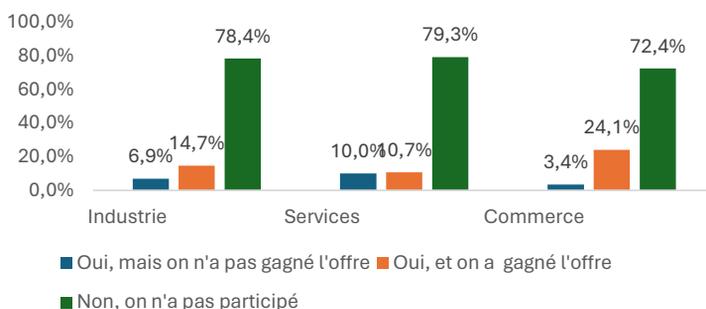
Avez-vous soumissionné aux marchés publics en 2023 ?



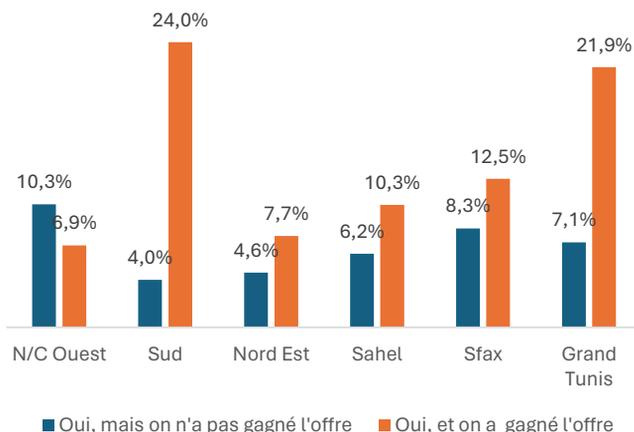
Evolution de la participation aux marchés publics



Participation aux marchés publics par secteur



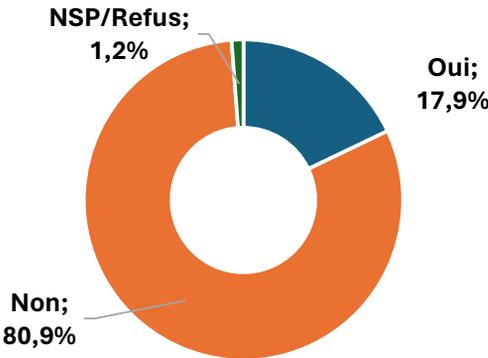
Participation aux marchés publics par région



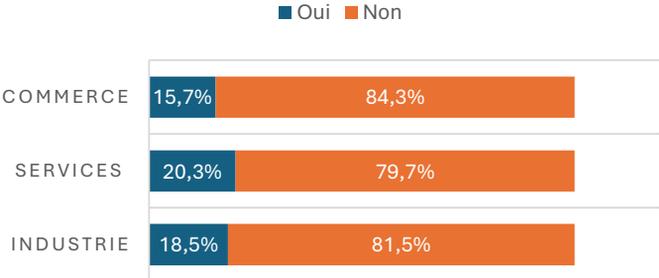
ACCES AUX MARCHES / Refus de contrats /marchés

- Globalement les PME tunisiennes ne refusent pas de contrats.
- Le refus de contrats est plus présent dans le secteur des services et de l'industrie.
- Les PME dirigées par des femmes refusent moins de contrats.
- Les PME les plus contraintes (celles qui ne refusent pas des contrats) semblent être situées dans les zones intérieures, et sont dirigées par des femmes.
- Les PME tunisiennes refusent de moins en moins de marché, dénotant des contraintes accrues qu'elles subissent.

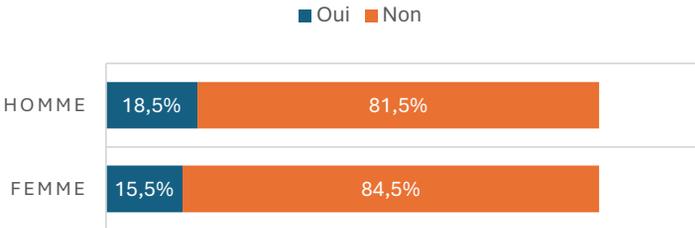
Avez-vous refusé un contrat (marché) en 2023 ?



Refus d'un contrat par Secteur



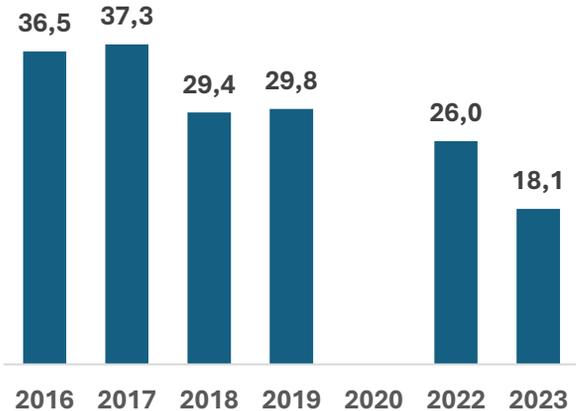
Refus d'un contrat par genre du 1er responsable



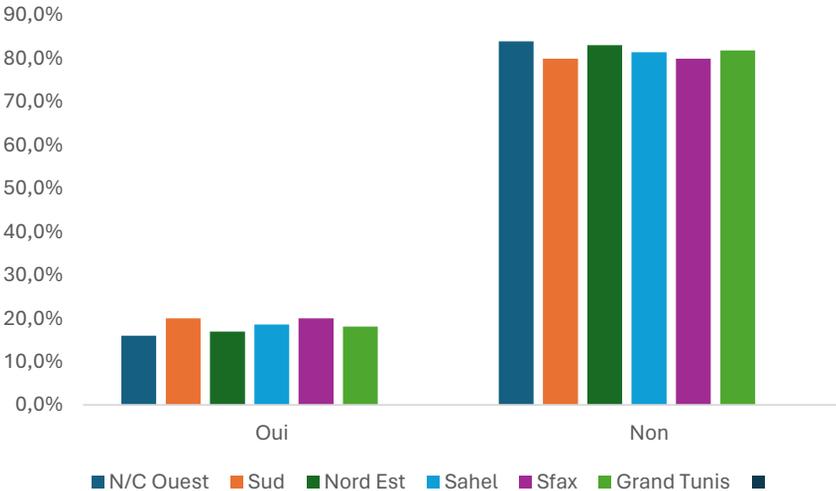
ACCES AUX MARCHES / Refus de contrats /marchés

- Globalement les PME tunisiennes ne refusent pas de contrats.
- Le refus de contrats est plus présent dans le secteur des services et de l'industrie.
- Les PME dirigées par des femmes refusent moins de contrats.
- Les PME les plus contraintes(celles qui ne refusent pas des contrats) semblent être situées dans les zones intérieures, et sont dirigées par des femmes.
- Les PME tunisiennes refusent de moins en moins de marché, dénotant des contraintes accrues qu'elles subissent.

Avez-vous refusé un contrat (marché)?



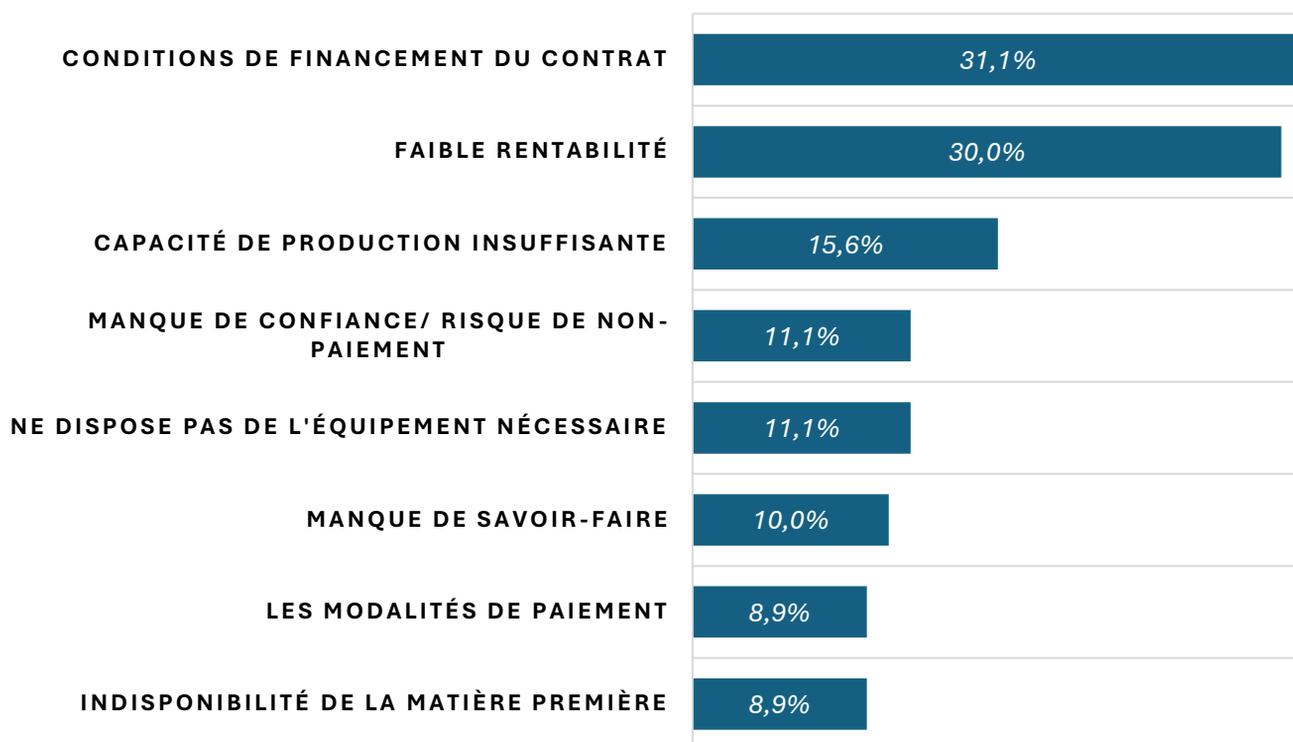
Refus d'un contrat par région



ACCES AUX MARCHES / Refus de contrats

- Les conditions de financement et la faible rentabilité sont les facteurs les plus cités pour expliquer le refus de contrats.
- Les entreprises les plus contraintes souffrent d'un accès difficile au financement et de pouvoir de négociation faible (faible prix de vente, notamment dans le B2B).
- Le manque d'expertise, de compétences et de capacités explique aussi certains cas de refus de contrats.

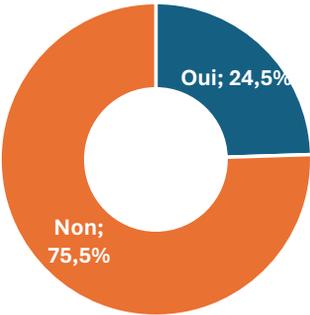
Si vous avez refusé un contrat en 2023, veuillez indiquer la(les) raison(s):



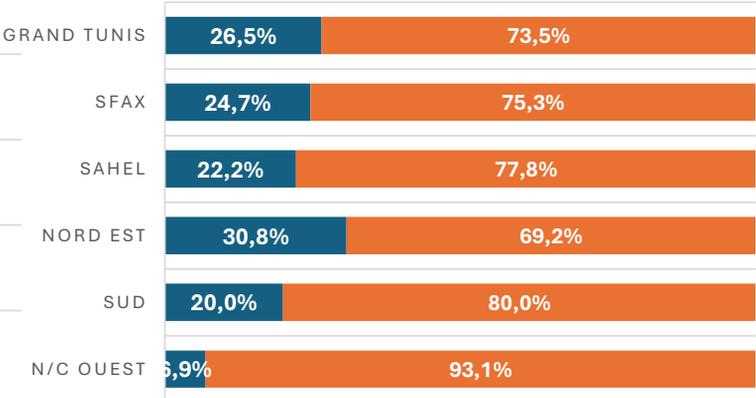
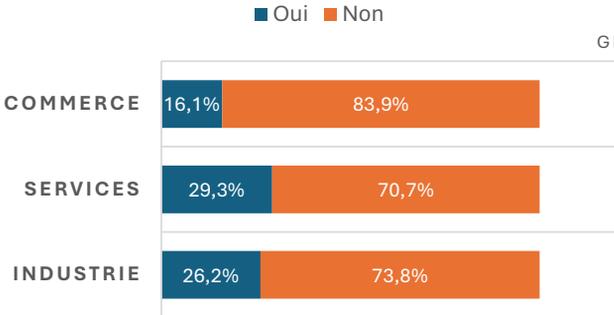
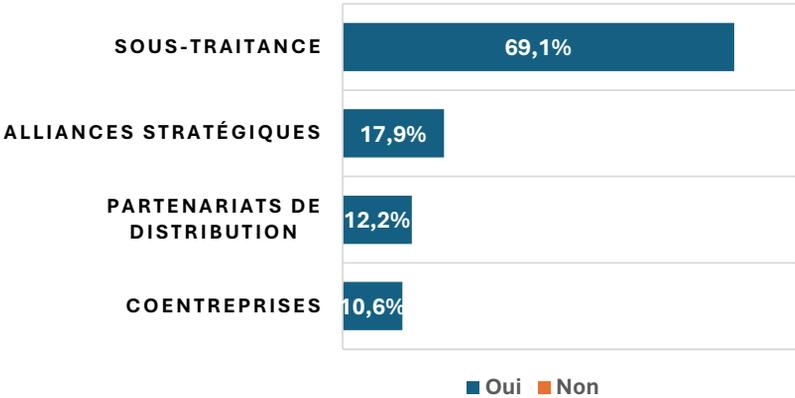
ACCES AUX MARCHES / Partenariats

- Seulement le 1/4 des PME tunisiennes ont établi des partenariats, notamment dans l'industrie et les services.
- La sous-traitance et la forme de partenariat la plus fréquente, suivie par les alliances stratégiques.
- Le travail en réseau reste faiblement développé.
- Les régions de l'intérieur et le Sud présentent le niveau de partenariats le plus faible.
- Ceci est expliqué notamment par la faiblesse des dynamiques entrepreneuriale et la dominance du B2B et du B2G.

Partenariat avec d'autres entreprises



Quels types de partenariats avez-vous formés avec d'autres entreprises en 2023 ?



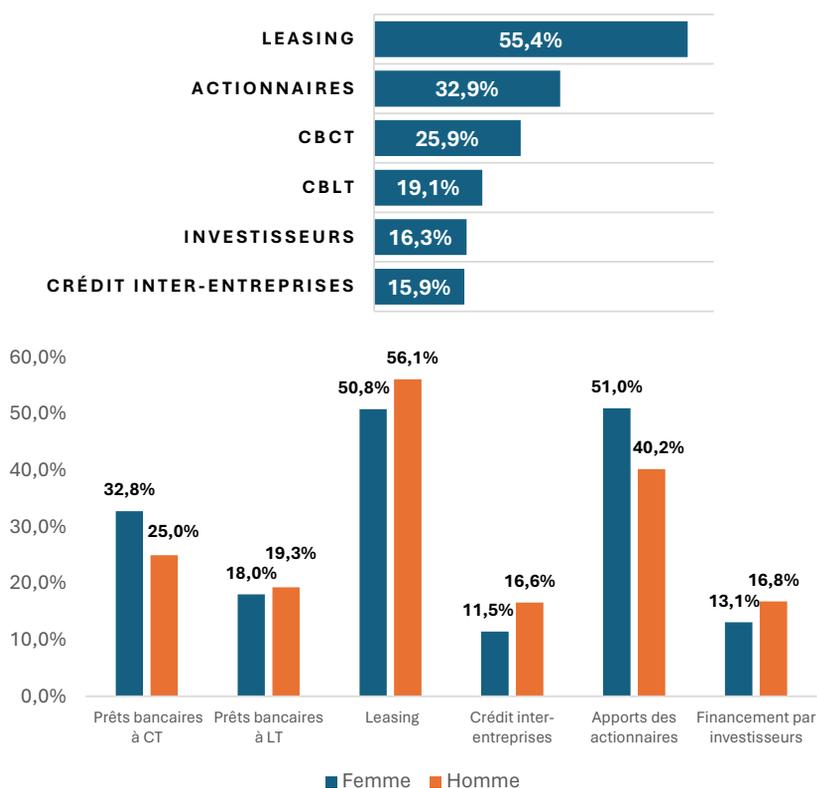
04

ACCES AUX FINANCEMENTS

ACCES AUX MARCHES / Partenariats

- Globalement, les PME tunisiennes continuent à considérer que l'accès aux financements est assez difficile.
- A l'exception du leasing qui demeure la source de financement la plus accessible (55.4% des PME).
- Les PME des régions intérieures sont les plus contraintes financièrement notamment celles de la région du Nord/Centre Ouest. Celles de la région de Sfax sont les moins contraintes.
- Globalement, il ne semble pas que les PME dirigées par des femmes soient plus contraintes financièrement.

Comment évaluez-vous le niveau de difficulté pour obtenir les types de financement suivants ? % de réponse « Facile »



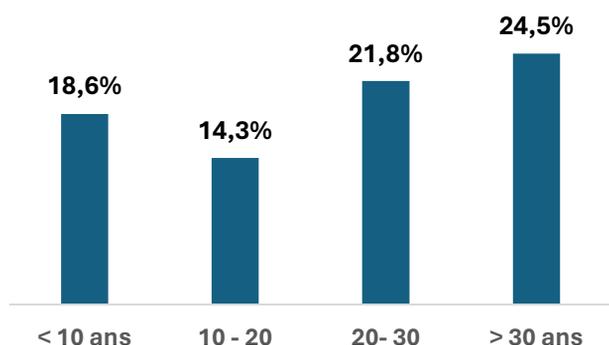
Facilité d'accès au financement par Région

	N/C Ouest	Sud	Nord Est	Sahel	Sfax	Grand Tunis
CBCT	24,1%	28,0%	23,1%	21,2%	28,8%	28,4%
CBLT	20,7%	20,0%	16,9%	16,2%	21,9%	19,9%
Leasing	44,8%	44,0%	63,1%	54,5%	74,0%	54,0%
Crédit inter-entreprises	13,8%	32,0%	23,1%	19,2%	26,0%	13,3%
Actionnaires	24,1%	24,0%	36,9%	32,3%	43,8%	36,5%
Financement par investisseurs	13,8%	20,0%	21,5%	21,2%	28,8%	14,7%

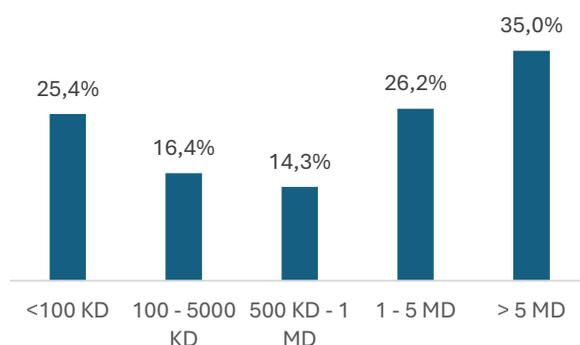
ACCES AUX FINANCEMENTS / Accès aux crédits bancaires

- Les PME jeunes et les entreprises de petite taille rencontrent plus de difficultés que les entreprises plus matures en termes d'accès aux crédits bancaires.
- Il semble que c'est le chiffre d'affaires qui constitue le facteur déterminant pour l'accès aux crédits (longue relation avec la banque, plus de transparence, une meilleure rentabilité). L'accès au marché définit l'accès au financement.
- L'accès au financement est plus difficile pour les crédits à LT que pour les crédits à CT.

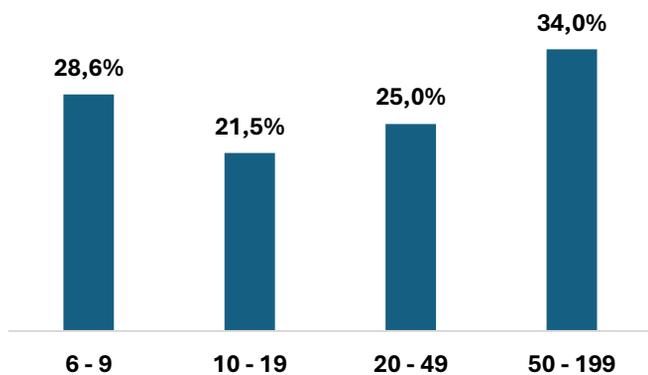
Crédits bancaires à LT selon L'âge



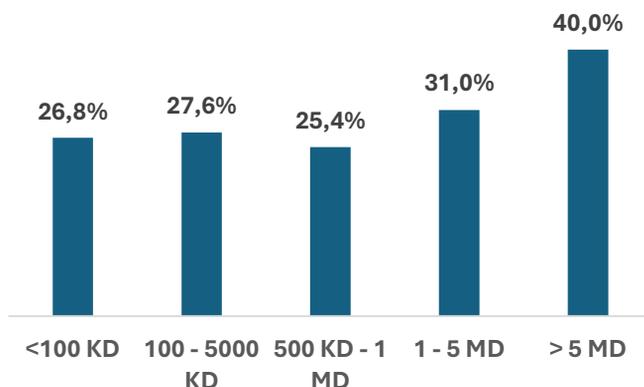
Crédits bancaires à LT selon le CA



Crédits bancaires à CT le nombre de salariés



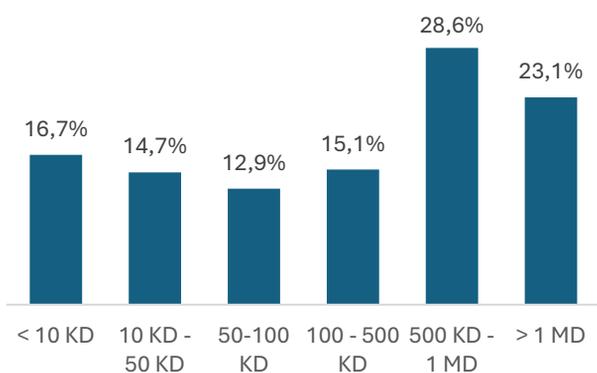
Crédits bancaires à CT selon le CA



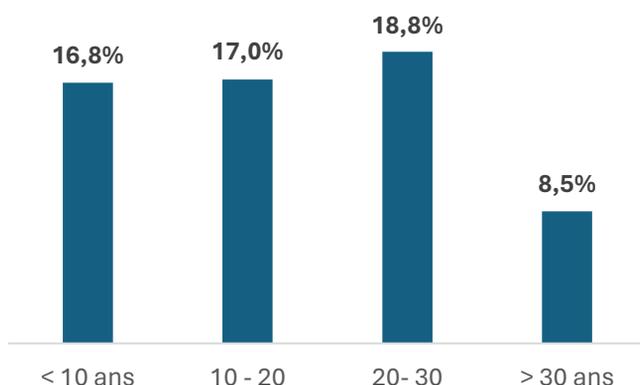
ACCES AUX FINANCEMENTS / Accès aux actionnaires et aux investisseurs

- Les investisseurs préfèrent les entreprises fortement capitalisées (problème du péché originel).
- Ils ont une meilleure appétence pour les entreprises jeunes (notamment les startups et les nouvelles activités).
- Il semble aussi que l'appui des actionnaires est plus fort dans les grandes entreprises , à forte capitalisation.
- Les entreprises qui rencontrent le plus de difficultés sont celles de petite taille, faiblement capitalisées et établies de longue date.

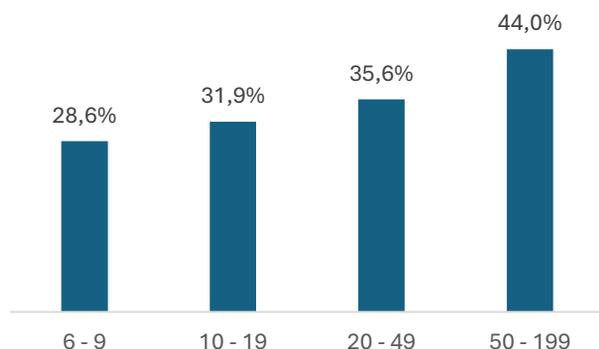
Accès aux investisseurs selon le Capital



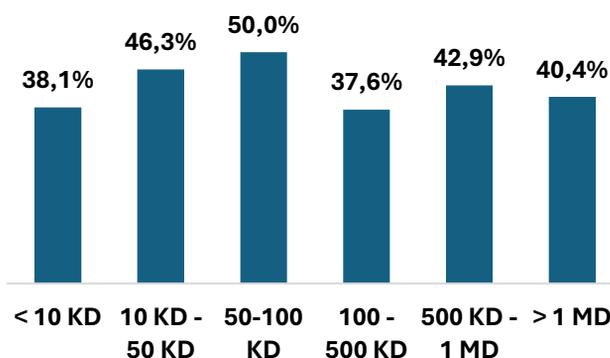
Accès aux investisseurs selon l'âge



Accès aux actionnaires selon le nombre de salariés



Accès aux actionnaires selon le K



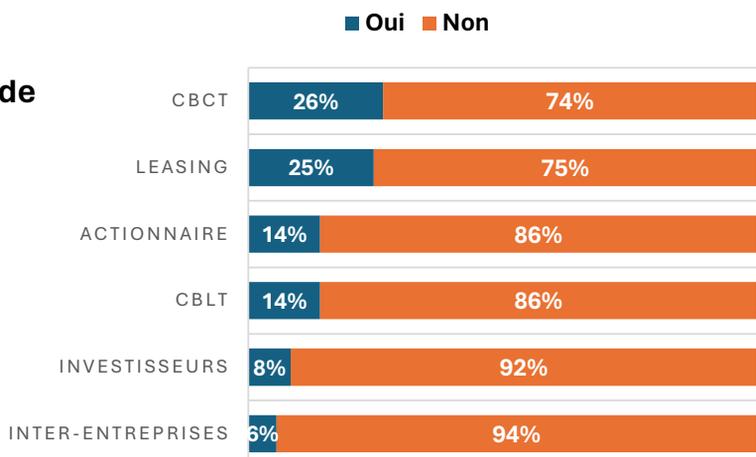
ACCES AUX FINANCEMENTS / Demandes de financement

- 48,6% des PME tunisiennes se sont autoexclues financièrement (aucune demande de financement).
- Cette auto-exclusion est plus forte pour les financements par investisseurs, les crédits interentreprises et les prêts bancaires à LT.
- Les régions du Sud et de Centre Ouest sont celles avec un taux de demande le plus faible, notamment pour les CBLT.
- L'auto-exclusion est plus forte pour les CBLT que pour les CBCT.
- Les demandes de financement ont gardé le même niveau que celui de l'année 2022.

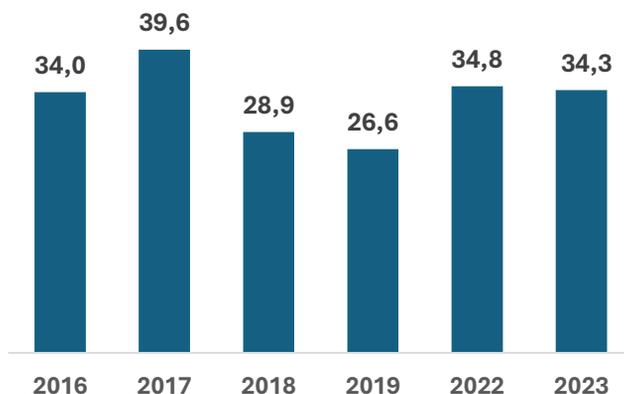
Avez-vous fait une demande de financement en 2023 ?

48.6%

Des PME n'ont déposé aucune demande de financement



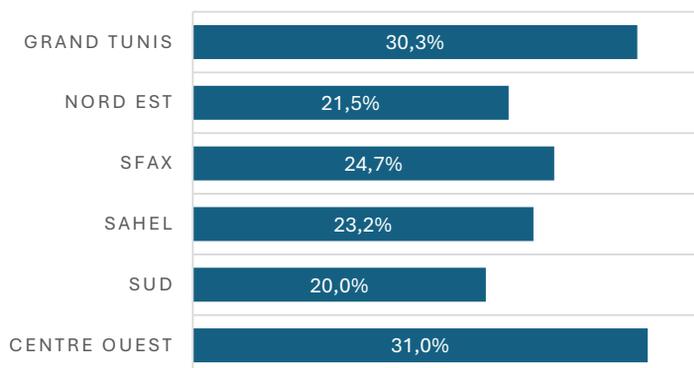
Demande de financement



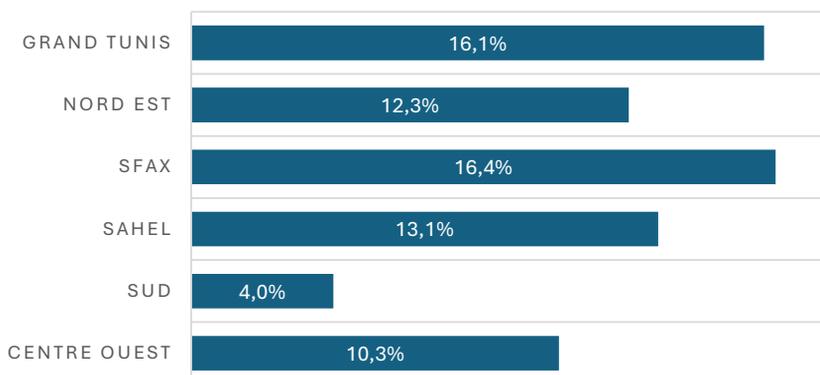
ACCES AUX FINANCEMENTS / Demandes de financement

- 48,6% des PME tunisiennes se sont autoexclues financièrement (aucune demande de financement).
- Cette auto-exclusion est plus forte pour les financements par investisseurs, les crédits interentreprises et les prêts bancaires à LT.
- Les régions du Sud et de Centre Ouest sont celles avec un taux de demande le plus faible, notamment pour les CBLT.
- L'auto-exclusion est plus forte pour les CBLT que pour les CBCT.
- Les demandes de financement ont gardé le même niveau que celui de l'année 2022.

Taux moyen de demandes de CBCT selon la région



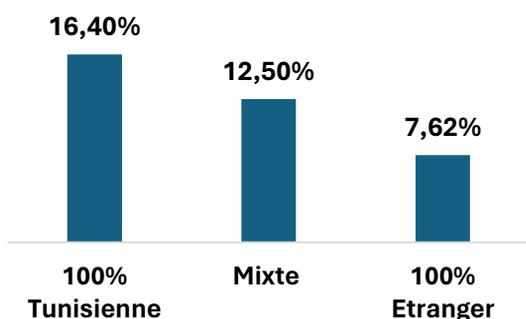
Taux moyen de demandes de CBLT par région



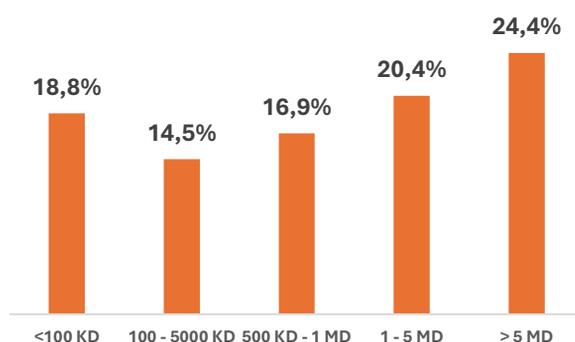
ACCES AUX FINANCEMENTS / Demandes de financement

- L'auto-exclusion est plus élevée pour les entreprises locales (16.4%).
- Les PME de grande taille sont celles qui présentent le plus de demandes de financement.
- Il ne semble pas que le niveau de capitalisation soit déterminant pour la propension à demander des financements.
- Les PME dans les services et la P&A sont celles avec des taux de demandes de financement le plus faible.
- Ceci est expliqué par des taux d'acceptation historiquement faibles pour ces deux secteurs.

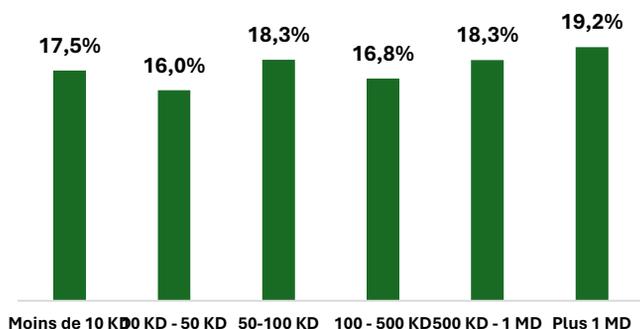
Selon la nature de propriété



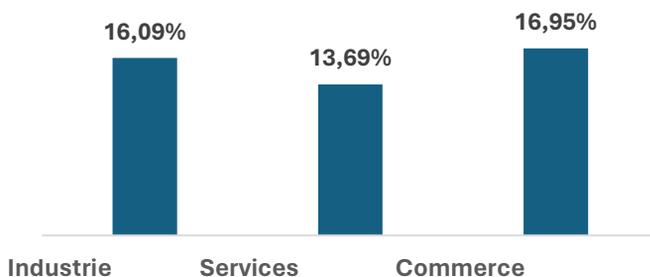
Selon le CA



Selon le Capital



Selon le secteur d'activité

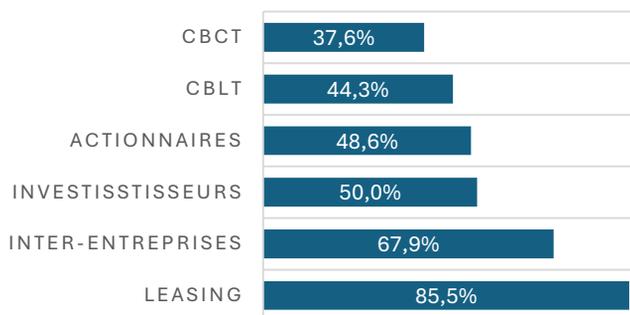


ACCES AUX FINANCEMENTS / Acceptation et refus

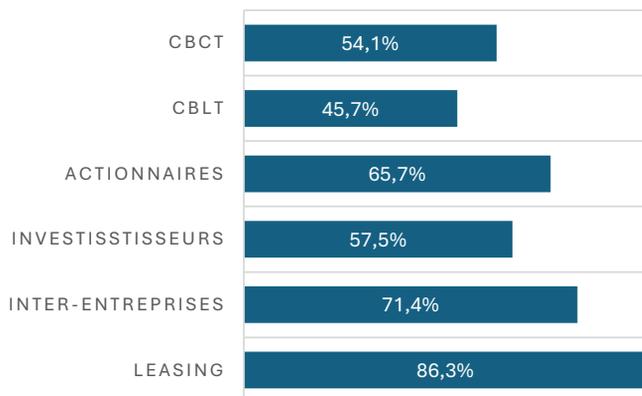
- Globalement 63.4% des demandes de financement sont acceptées.
- Ce taux est porté par le leasing (avec 86.3% d'acceptation).
- Les taux de refus les plus élevés sont pour les prêts bancaires à LT (41.4%), les investisseurs (35%, notamment PE).
- L'accès au financement est dominé par un comportement d'autoexclusion: expliqué par un historique de refus des financements bancaires, mais aussi par des limitations en lien avec les exigences des financements bancaires comparativement au leasing en particulier.

63.4% Taux moyen d'acceptation (Tot. & Part.)

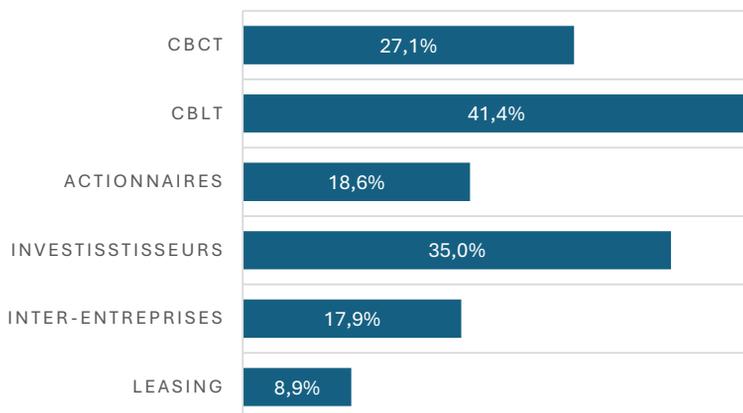
Taux d'acceptation (total) par type de financement



Taux de d'acceptation (total + partiel) par type de financement



Taux de refus par type de financement

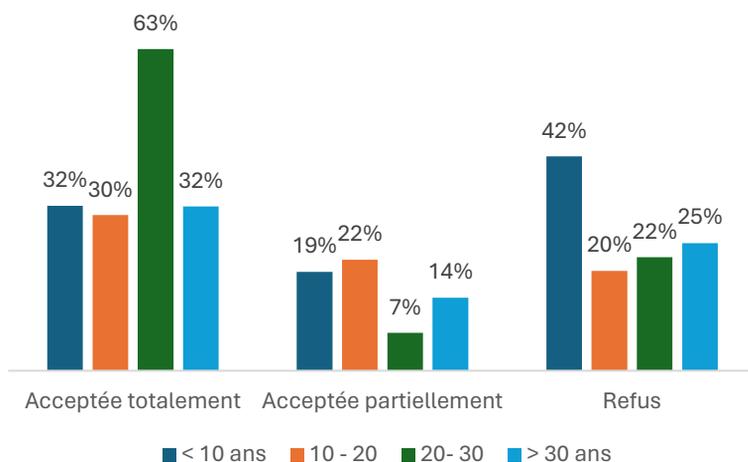


ACCES AUX FINANCEMENTS / CBCT

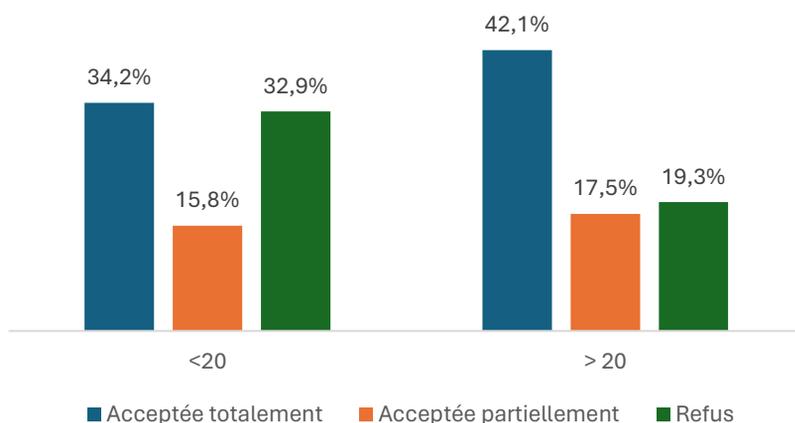
Acceptation et refus

- Les jeunes PME ont le taux de refus le plus élevé : ceci s'explique par l'importance des relations-clients et sa connaissance qui augmente la confiance des EF.
- Les PME créées dans les années 90 sont celles qui obtiennent le plus fréquemment les financements à CT.
- L'acceptation des demandes de financement CBCT est déterminée par le niveau du CA : l'accès au marché définit le financement.
- Les PME de petite taille sont plus rationnées que celles de grandes taille (nombre de salariés).
- Le Capital n'est pas une variable discriminante du financement à CT.

Acceptation/Refus selon l'âge



Acceptation/Refus selon le nombre de salariés

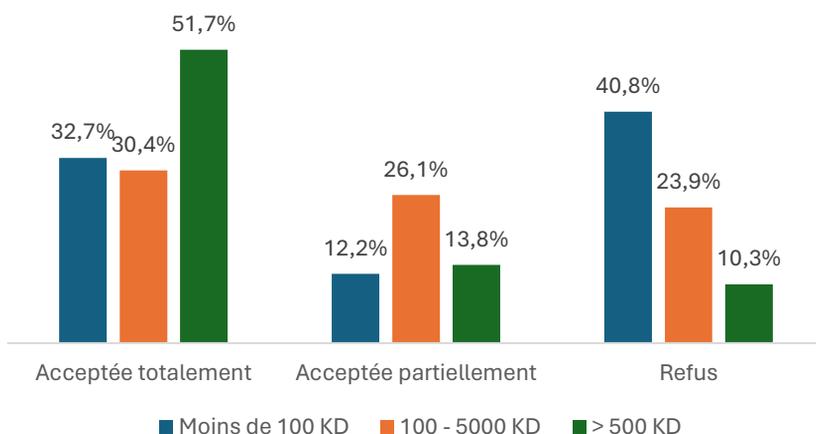


ACCES AUX FINANCEMENTS / CBCT

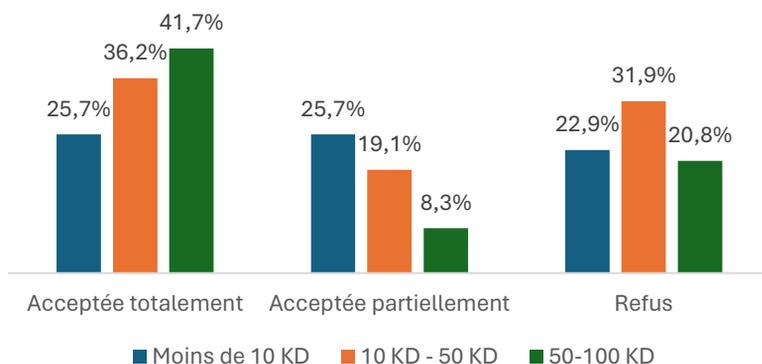
Acceptation et refus

- Les jeunes PME ont le taux de refus le plus élevé : ceci s'explique par l'importance des relations-clients et sa connaissance qui augmente la confiance des EF.
- Les PME créées dans les années 90 sont celles qui obtiennent le plus fréquemment les financements à CT.
- L'acceptation des demandes de financement CBCT est déterminée par le niveau du CA : l'accès au marché définit le financement.
- Les PME de petite taille sont plus rationnées que celles de grandes taille (nombre de salariés).
- Le Capital n'est pas une variable discriminante du financement à CT.

Acceptation/Refus selon le CA



Acceptation/Refus selon le capital

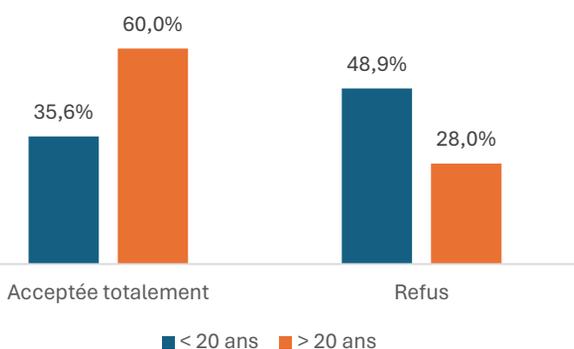


ACCES AUX FINANCEMENTS / CBCT

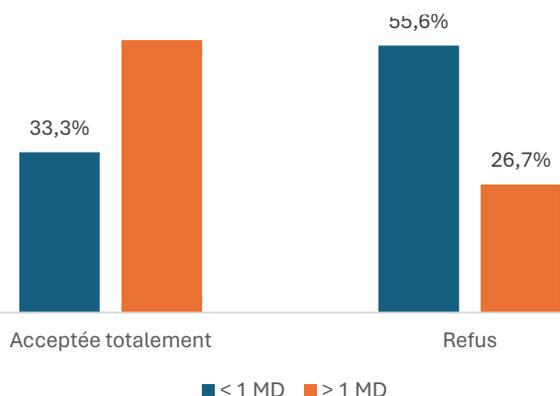
Acceptation et refus

- Les jeunes PME ont le taux de refus le plus élevé : ceci s'explique par l'importance des relations-clients et sa connaissance qui augmente la confiance des EF.
- Les PME créées avant les années 90 sont celles qui se financent le mieux à LT.
- L'acceptation des demandes de financement CBCT est déterminée par le niveau du CA et le niveau de capitalisation.
- Les PME de petite taille sont plus fortement rationnées que celles de grandes taille (nombre de salariés) avec un taux de refus de 56.8%.

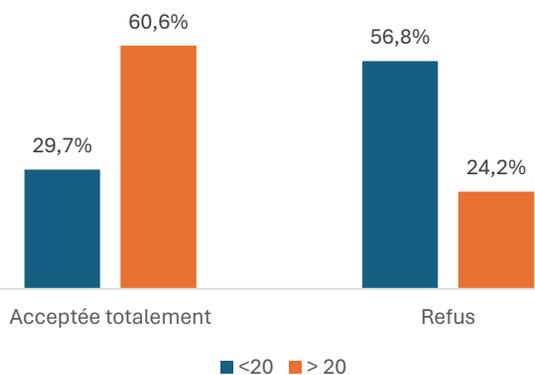
Acceptation/Refus selon l'âge



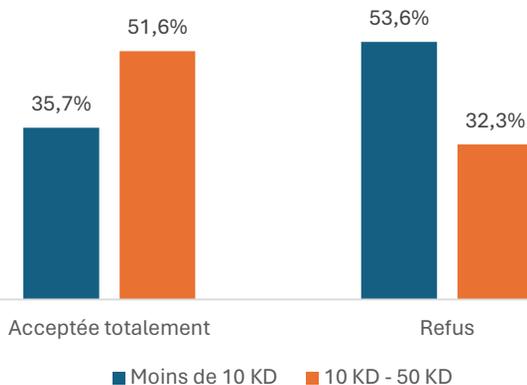
Acceptation/Refus selon le CA



Acceptation/Refus selon le nombre de salariés



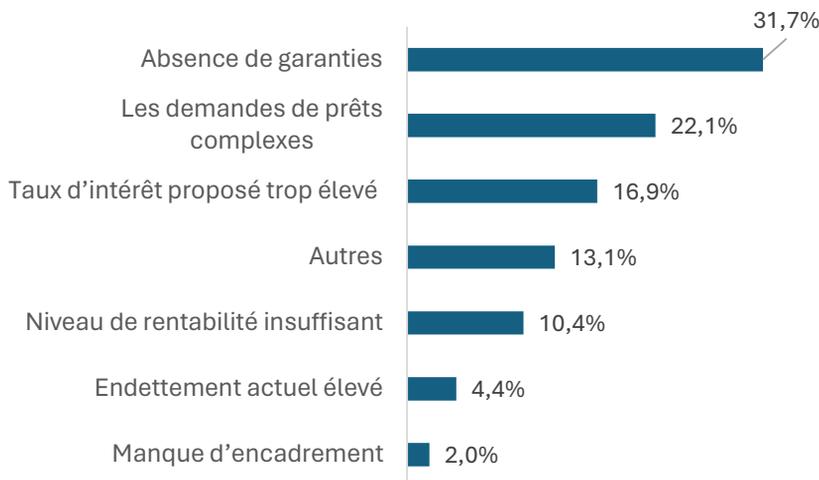
Acceptation/Refus selon le capital



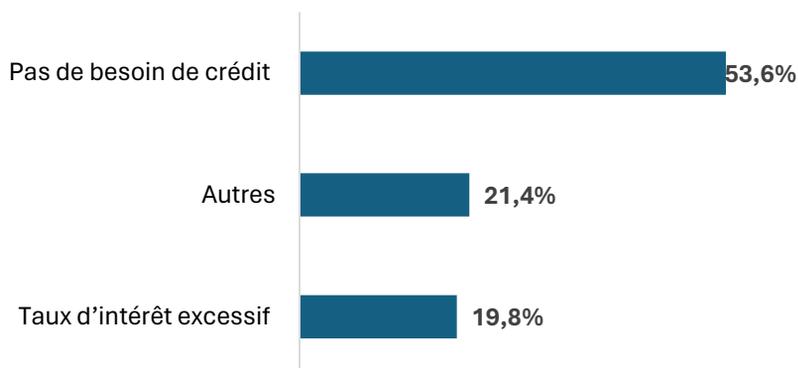
ACCES AUX FINANCEMENTS / Acceptation et refus

- L'absence de garantie est la première raison pour la nondemande de crédit.
- La complexité des procédures des demandes de prêts dissuade les PME.
- 53.3% des PME qui ne font pas de demandes de financement disent qu'elles n'en ont pas besoin.

Selon vous, quelles sont les principales raisons des difficultés de d'accès au financement que vous rencontrez souvent ?



Pourquoi vous ne rencontrez aucune difficulté ?

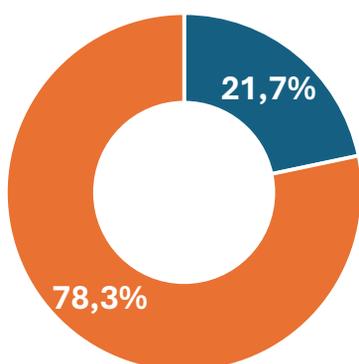


ACCES AUX FINANCEMENTS / Paiements différés

- Les ventes et les achats à crédit sont dominants dans les relations commerciales et financières intraentreprises (80%).
- Le chèque est le moyen de garantie le plus utilisé que ce soit pour les ventes (53.4%) ou pour les achats (58.2%).
- Faible utilisation des traites et des effets de commerce.
- 1/3 des transactions se fait sans moyen de garantie.

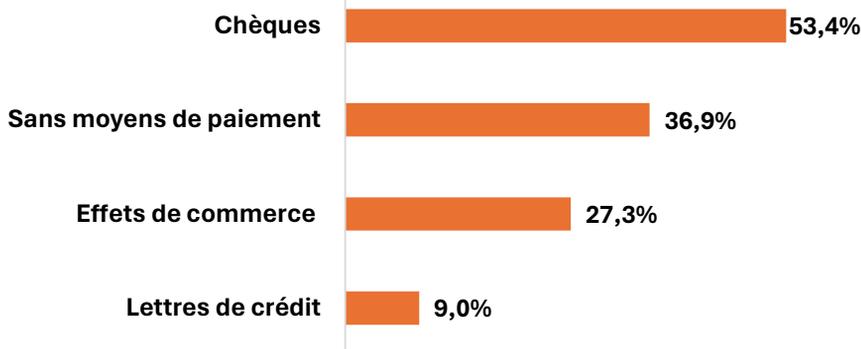
Quels types de paiements différés avez-vous utilisés en 2023 ?

Ventes à crédit

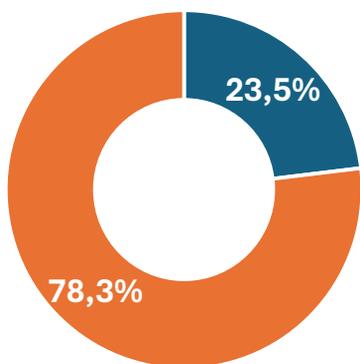


■ Pas de crédit ■ A crédit

MDP Ventes à crédit

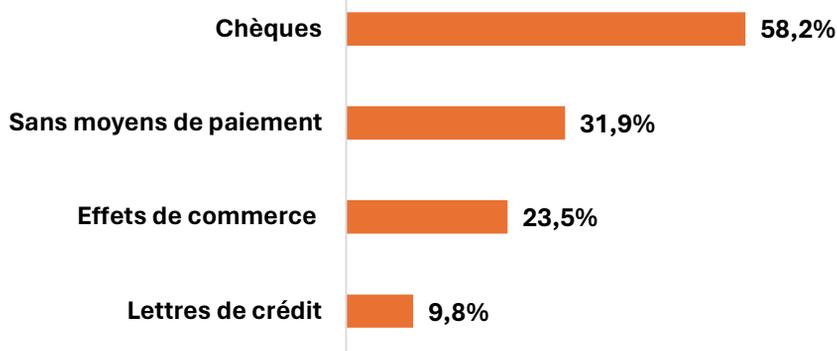


Achats à crédit



■ Pas de crédit ■ A crédit

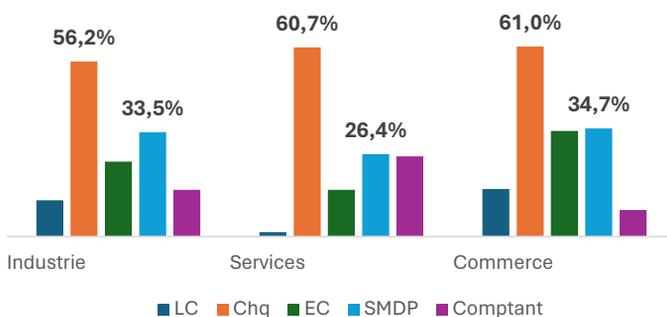
MDP Achats à crédit



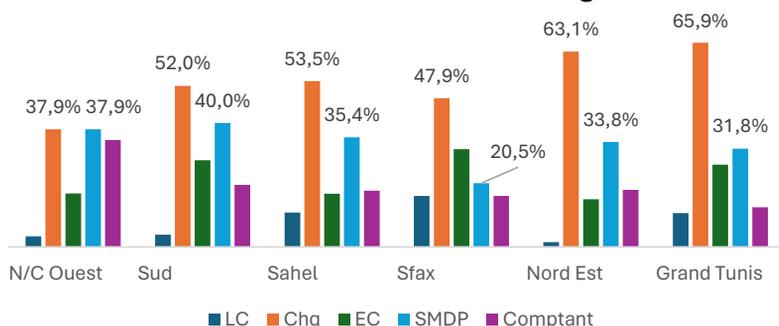
ACCES AUX FINANCEMENTS / Paiements différés : achats

- Le chèque est largement le MDP le plus utilisé dans tous les secteurs, mais avec une plus faible présence pour les PME du secteur P&A ou les achats sont plutôt réalisés sans garanties.
- Le chèque est moins utilisé dans les régions de l'intérieur du pays, ceci est expliqué par le faible niveau de bancarisation et la dominance du B2C.
- Les achats sans garanties sont très utilisés également dans les régions intérieures et le Sud.
- Les PME de grandes taille (CA) utilisent moins les chèques et optent plus pour les achats sans garanties (pouvoir de négociation et transparence).

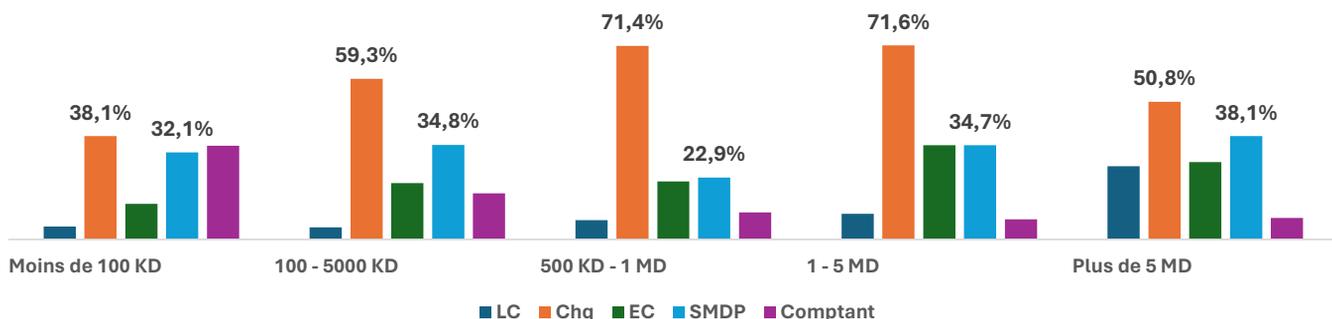
MDP achats à crédit selon les secteurs d'activités



MDP achats à crédit selon la région



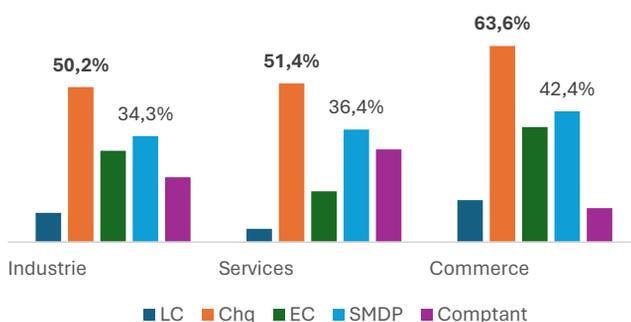
MDP achats à crédit selon le CA



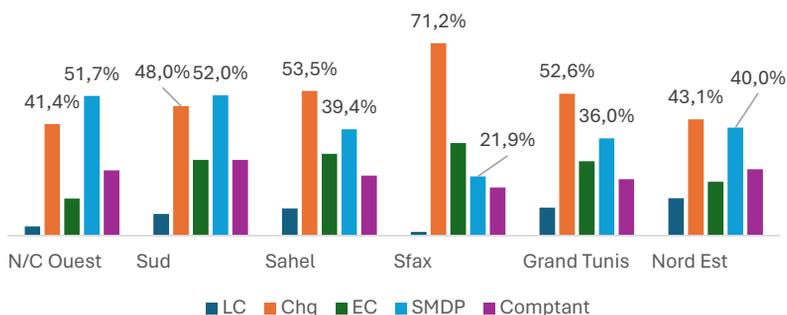
ACCES AUX FINANCEMENTS / Paiements différés : ventes

- Les PME utilisent le chèque de manière majoritaire pour leurs ventes à crédits, notamment dans la région de Sfax.
- Dans les régions du N/C ouest et le Sud, les ventes à crédits sans moyens de paiement dépassent les ventes à crédits par chèque : les traditions et la culture basées sur l'éthique des affaires et la faible bancarisation expliquent en grande partie ce comportement.
- Les PE (CA) vendent plus au comptant ou sans moyens de paiement. Leur fragilité financière explique en grande partie le faible recours aux ventes à crédits avec moyen de paiement.

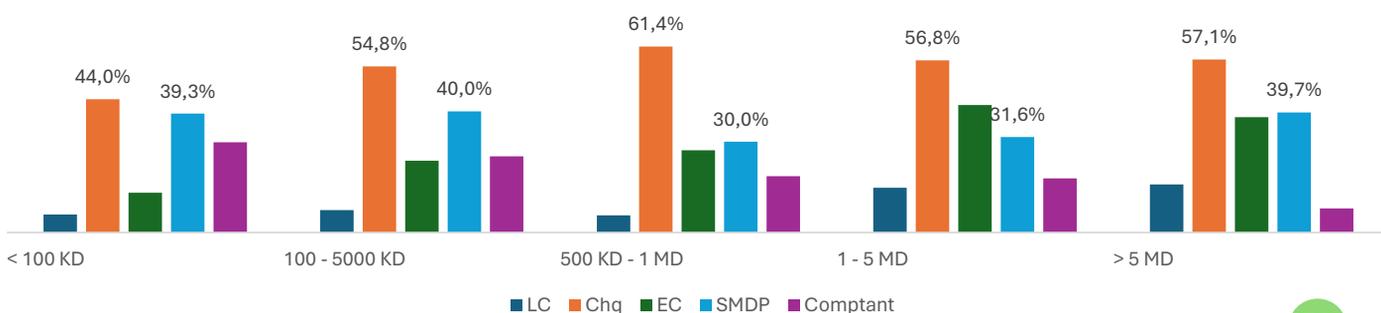
MDP ventes à crédit selon les secteurs d'activités



MDP ventes à crédit selon la région



MDP ventes à crédit selon le CA



05

RESSOURCES ET MANAGEMENT

RESSOURCES HUMAINES / Dynamique de recrutement

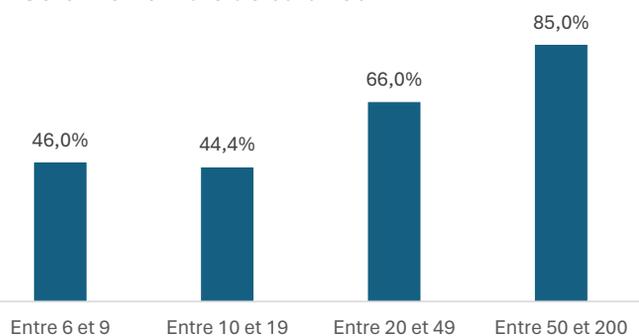
54.4 %

Des PME ont recruté en 2023

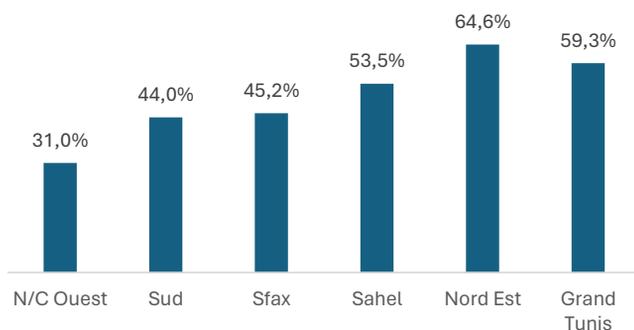
- Les PME de grandes tailles (effectif) sont celles qui recrutent le plus.
- Les PME des régions intérieures et du Sud sont celles qui recrutent le moins (seulement 1 sur 3 dans le Centre/Nord Ouest).
- Les PME dans les services et l'industrie sont celles avec les fortes dynamiques de recrutement.
- Les PME exportatrices recrutent plus que les PME locales.

Avez-vous effectué des recrutements en 2023 ?

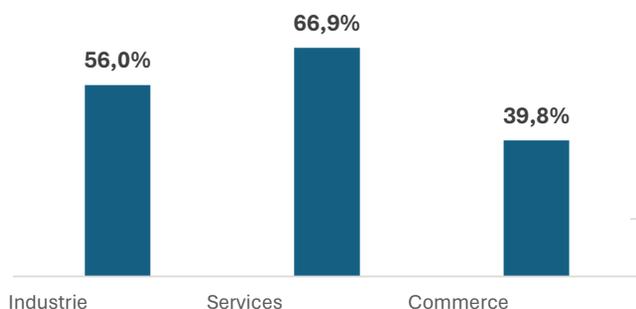
Selon le nombre de salariés



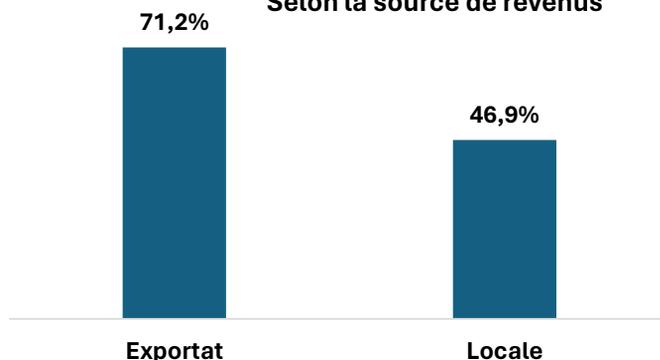
Selon la région



Selon le secteur



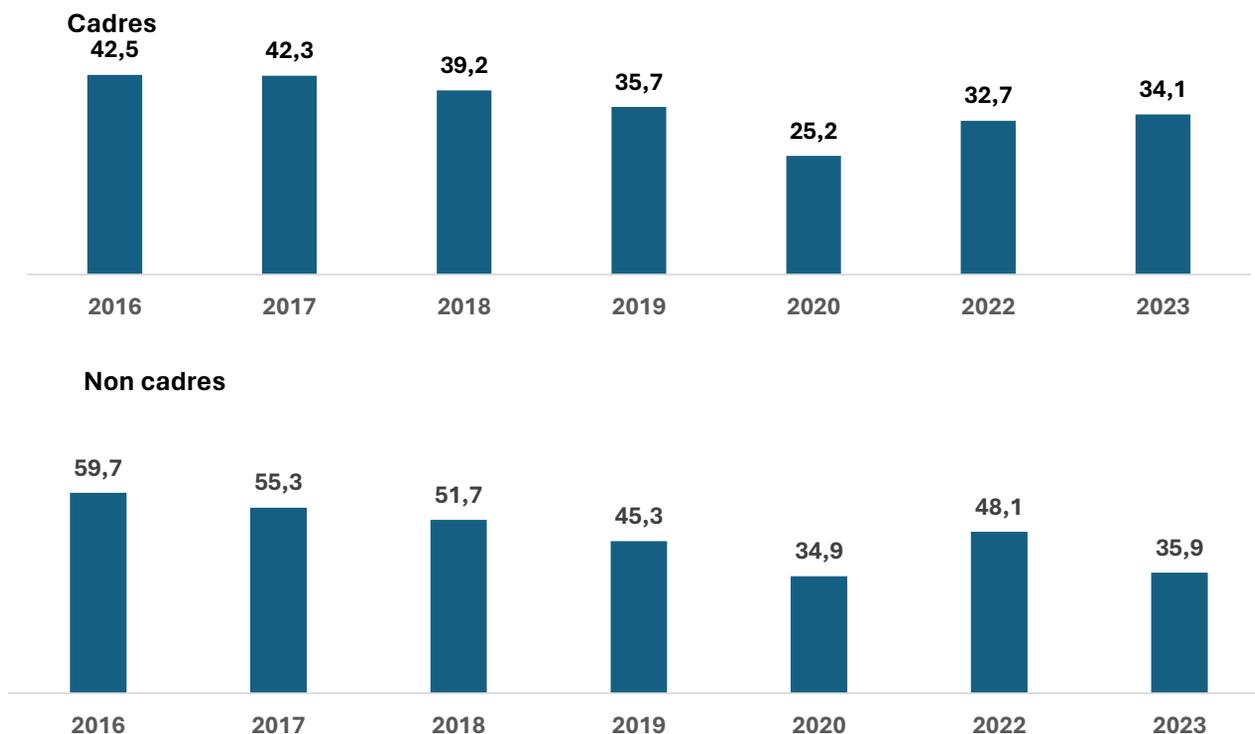
Selon la source de revenus



RESSOURCES HUMAINES / Dynamique de recrutement

- La dynamique de recrutement diffère selon le profil recruté (cadres Vs non-cadres).
- D'un côté le recrutement des cadres s'est accéléré en 2023 en se rapprochant du niveau d'avant COVID.
- De l'autre côté l'accélération enregistrée en 2022 s'est estompée pour baisser à 35.9% des PME ayant réalisé des recrutements contre 1 PME sur 2 en 2022.

Avez-vous effectué des recrutements?



RESSOURCES HUMAINES / Dynamique de recrutement

- Les PME ont recruté 4,04 employés par PME en 2023.
- Lorsque les PME recrutent, en moyenne elles recrutent 8 employés.
- Les PME recrutent en moyenne plus de femmes que d'hommes.
- Les PME qui recrutent en masse, recrutent plutôt des femmes.

Nombre de recrutements

4.04

Recrutements par PME

7.62

Recrutements pour celles qui recrutent

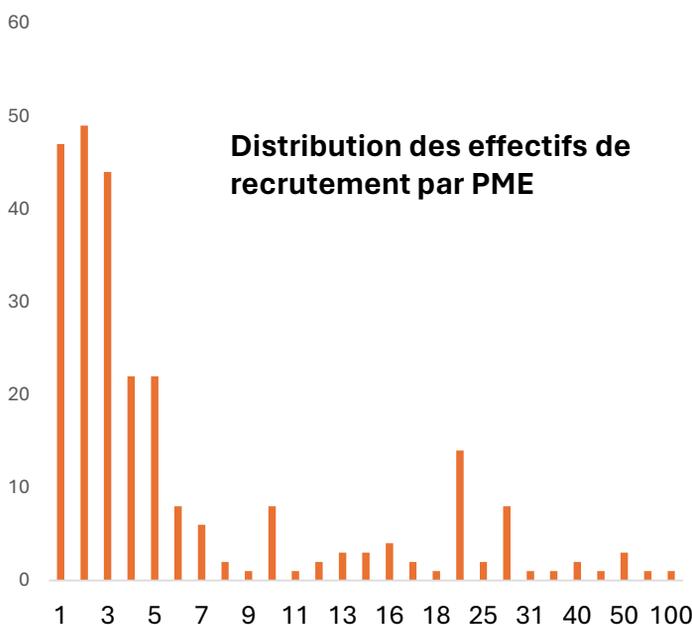
2.33

Recrutements de femmes par PME

1.67

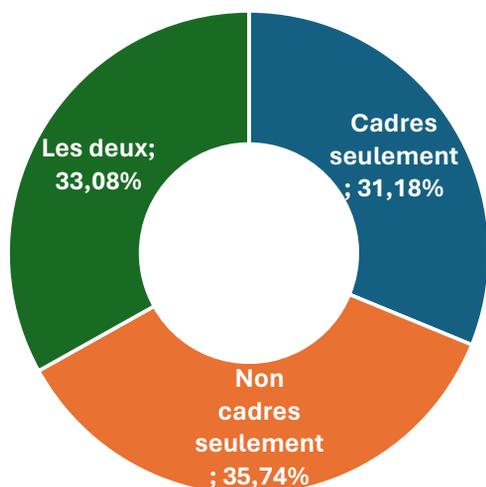
Recrutements d'hommes par PME

Fréquence

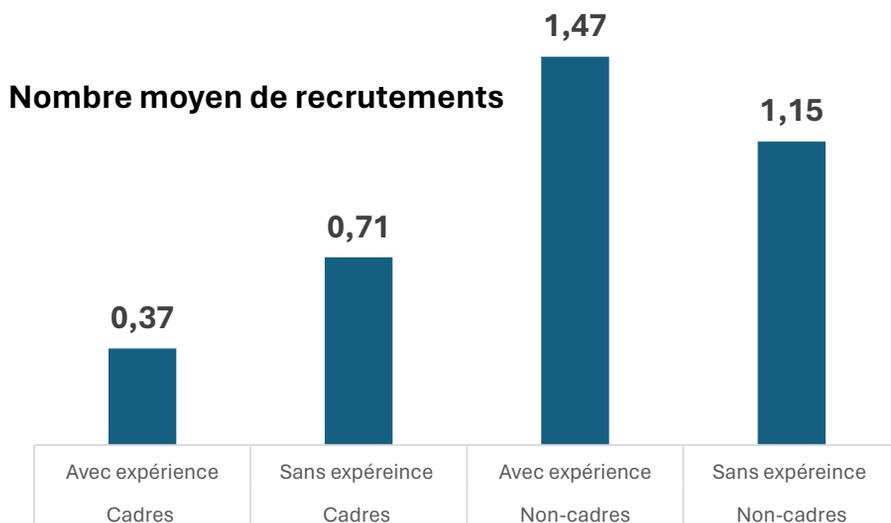


RESSOURCES HUMAINES / Dynamique de recrutement

- Les PME tunisiennes continuent à recruter aussi bien parmi les cadres que les non-cadres.
- En nombre de recrutements, les PME recrutent plus de non-cadres avec expérience (1.47 recrutements par PME).



Répartition des PME par nature de recrutement



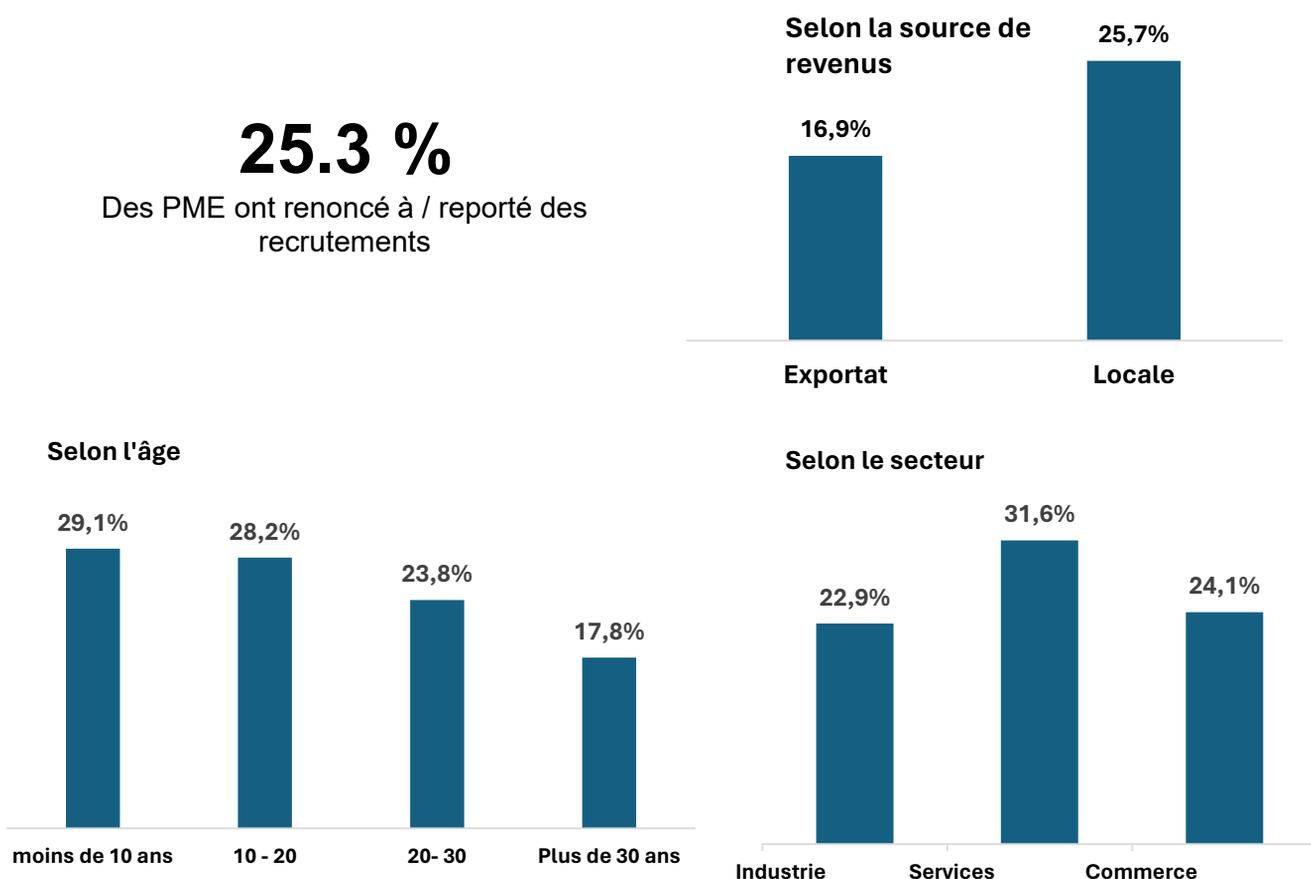
RESSOURCES HUMAINES / Renonciation aux recrutements

- 1 PME sur 4 a renoncé à recruter en 2023.
- Les entreprises locales sont celles qui renoncent le plus aux recrutements.
- Les PME jeunes renoncent/reportent des recrutements plus que les entreprises âgées.
- 31,8% des sociétés de services ont renoncé à faire des recrutements.
- Les entreprises ayant renoncé le plus à recruter sont plutôt jeunes, locales et opèrent dans le secteur des services.

Avez-vous renoncé ou retardé le recrutement d'un candidat en 2023 ?

25.3 %

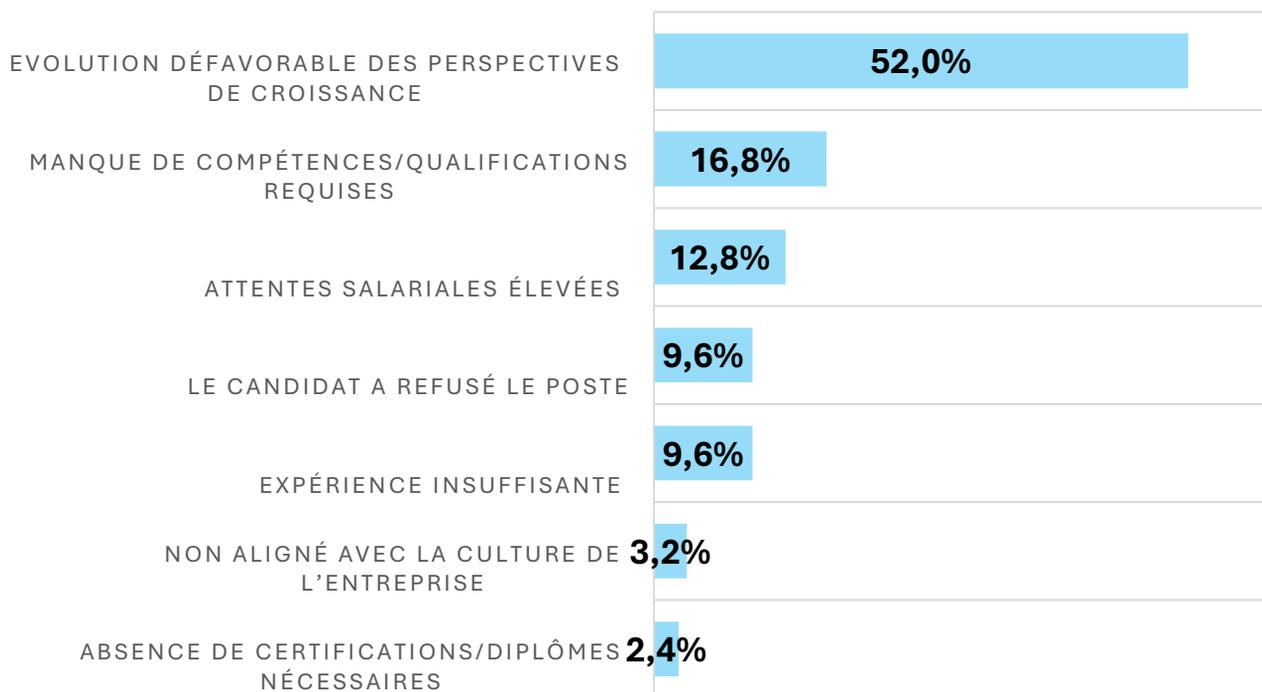
Des PME ont renoncé à / reporté des recrutements



RESSOURCES HUMAINES / Renonciation aux recrutements

- Les conditions économiques et les perspectives de croissance semblent expliquer la renonciation aux recrutements (1 PME sur 2 ayant renoncé/reporté), suivi par le manque de compétences.
- Dans 1 cas sur 4 ce sont les candidats (demandeurs d'emplois) qui sont à l'origine de ce report (attentes salariales ou refus).
- Le manque d'expérience ne semble pas influencer significativement le report/renonciation aux recrutements (9.6% des PME seulement).

Si vous avez renoncé ou retardé le recrutement d'un candidat en 2023 ? Indiquer les raisons



RESSOURCES HUMAINES / Dynamique de recrutement

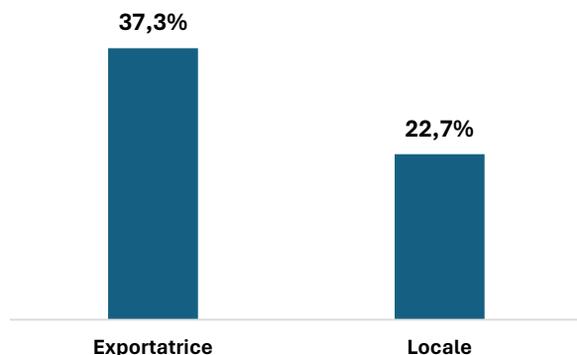
23.4%

Des PME ont eu des départs/licenciements

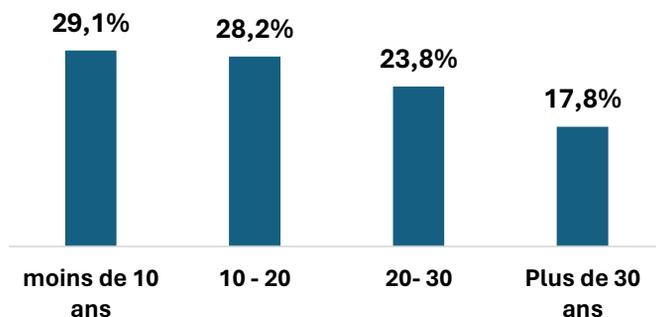
- 1 PME sur 4 a subi des départs ou des licenciements en 2023.
- Les PME exportatrices sont celles qui licencient ou subissent le plus de départs.
- Les PME dirigées par des femmes sont celles qui connaissent le plus de licenciements/départs.
- Les entreprises opérant dans les services sont aussi celles qui connaissent le plus de départs/licenciements (35.3%).

Avez-vous eu des départs ou des licenciements dans votre entreprise en 2023 ?

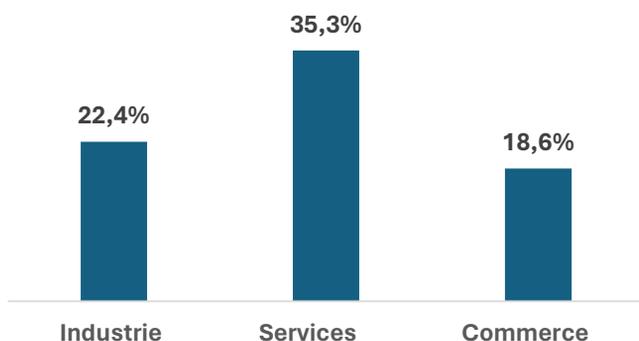
Selon la source des revenus



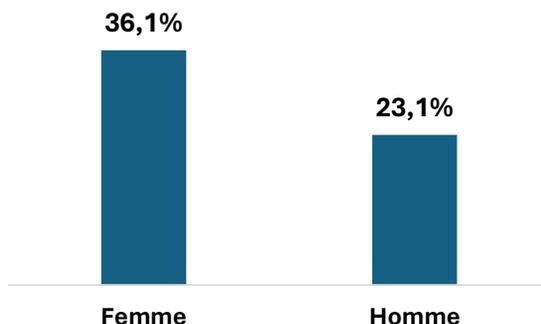
Selon l'âge



Selon le Secteur



Selon le genre du 1^{er} Responsable



RESSOURCES HUMAINES / Licenciements & départs

2.61

Licenciements/Départs par PME

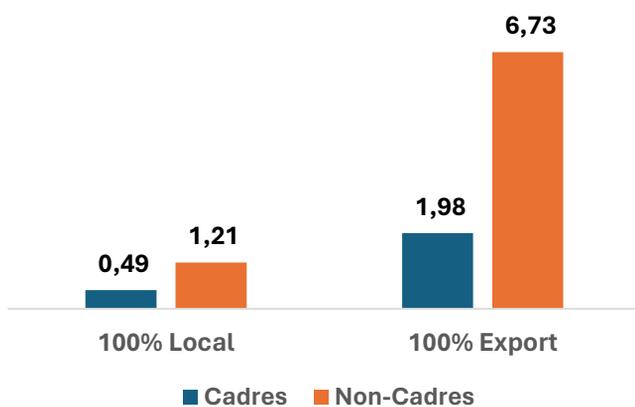
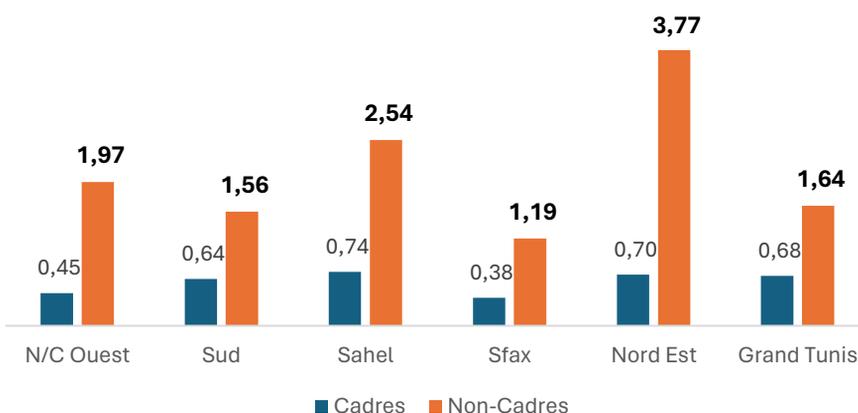
- Les licenciements ont concerné plutôt les non-cadres.
- Les entreprises gérées par les hommes enregistrent plus de départs/licenciements.
- Les régions les plus développées enregistrent les niveaux de départs les plus élevés, à l'exception des PME de la région de Sfax.
- Les PME exportatrices enregistrent plus de départs/licenciements (8.94 / PME).
- Il n'y a pas de différence importante dans les licenciements/départs en fonction du genre.

0.62

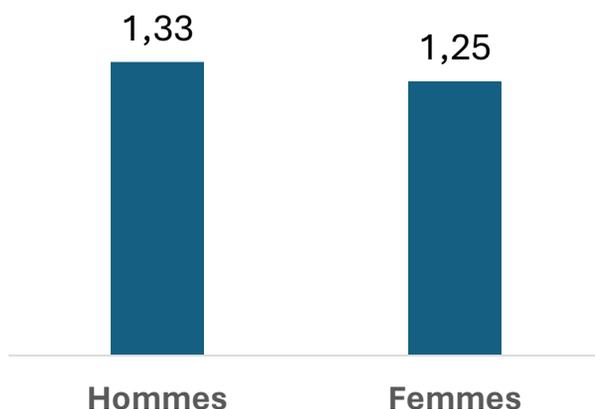
Licenciements/départs de cadres par PME

1.99

Licenciements/départs de non-cadres par PME



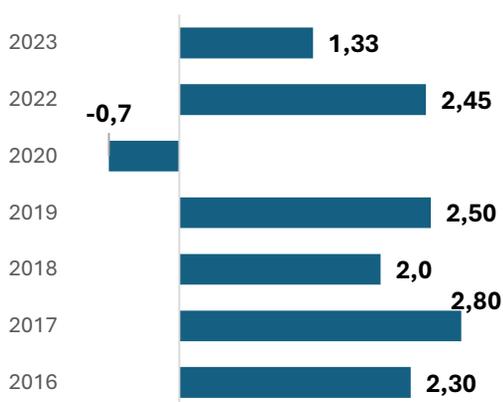
Licenciements/départs selon le genre



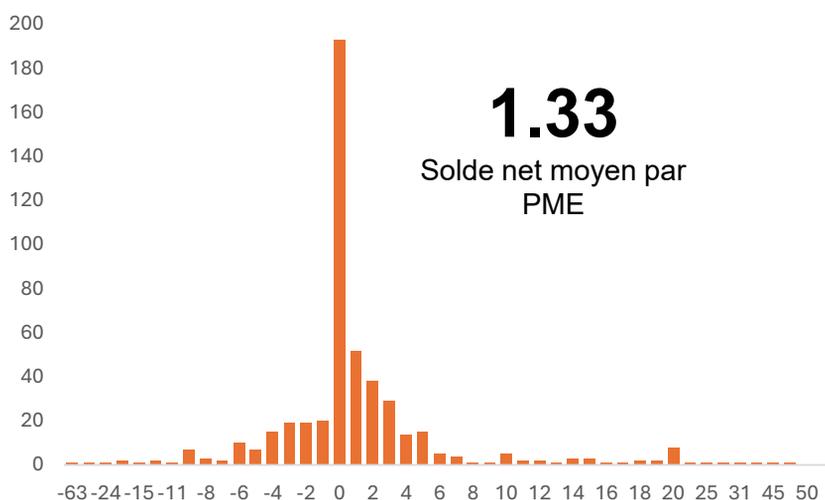
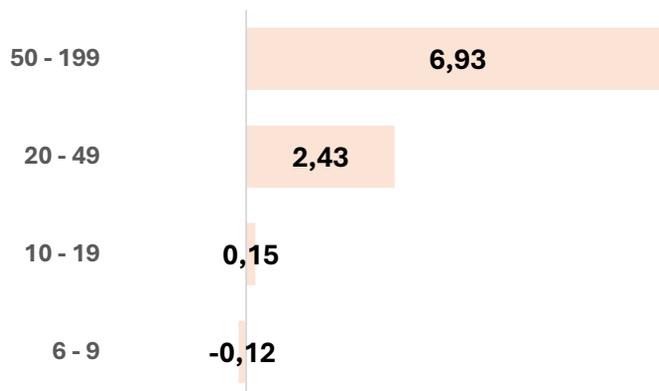
RESSOURCES HUMAINES / Solde moyen d'emplois créés

- Les PME ont créé en moyenne 1,33 emplois par PME en 2023.
- Environ 27000 emplois nets créés.
- La dynamique de recrutement a cependant décéléré comparativement à 2022 et la période avant COVID.
- Les PME qui exportent sont celles les plus dynamiques en termes de solde net d'emplois.
- De même ce sont les PME plutôt de grande taille qui créent le plus d'emplois (+6.93 emplois pour les PME ayant + de 50 salariés).
- Les PME des centres économiques côtiers ont créé le plus d'emplois, en particulier la région du Nord Est avec 3.11 emplois/PME.
- La création d'emploi reste limitée dans la région de Sfax et dans le Sud (avec un solde net négatif).

Solde moyen d'emplois créés



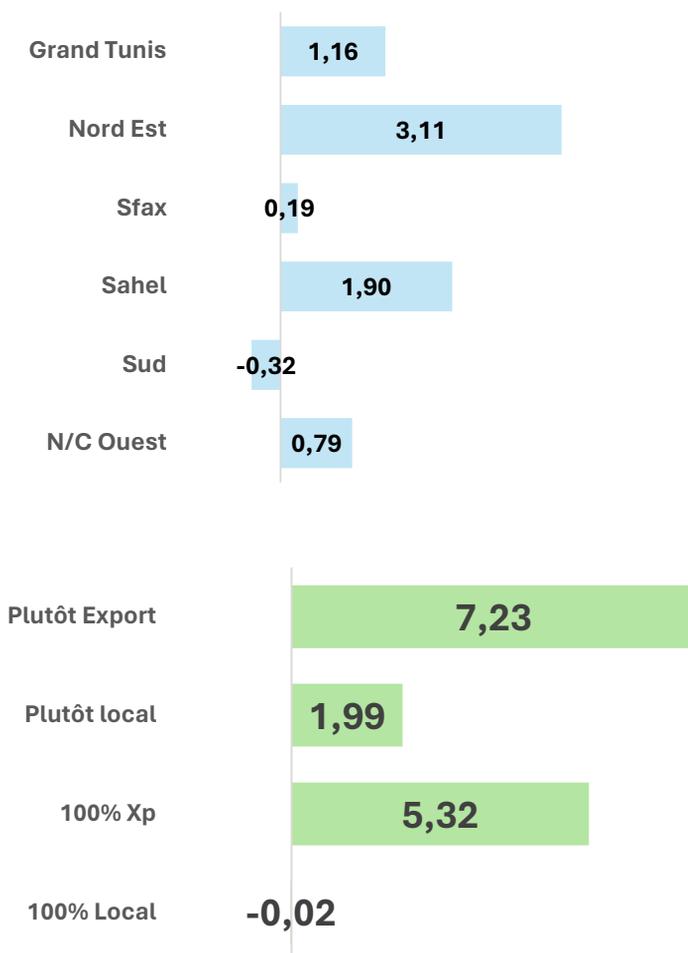
Selon le nombre de salariés



RESSOURCES HUMAINES / Solde moyen d'emplois créés

- Les PME ont créé en moyenne 1,33 emplois par PME en 2023.
- Environ 27000 emplois nets créés.
- La dynamique de recrutement a cependant décéléré comparativement à 2022 et la période avant COVID.
- Les PME qui exportent sont celles les plus dynamiques en termes de solde net d'emplois.
- De même ce sont les PME plutôt de grande taille qui créent le plus d'emplois (+6.93 emplois pour les PME ayant + de 50 salariés).
- Les PME des centres économiques côtiers ont créé le plus d'emplois, en particulier la région du Nord Est avec 3.11 emplois/PME.
- La création d'emploi reste limitée dans la région de Sfax et dans le Sud (avec un solde net négatif).

Selon la région



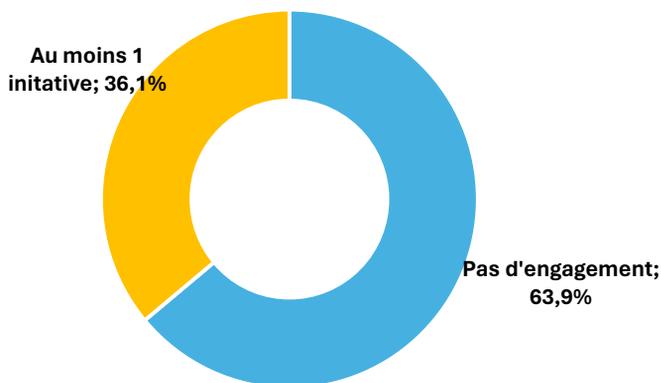
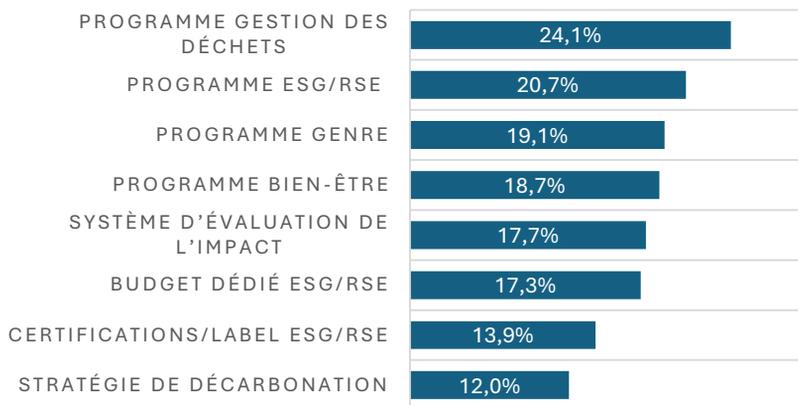
06

ENGAGEMENT SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL

Engagement environnemental /RSE

- 36.1% des entreprises ont au moins une initiative environnementale/RSE soit plus d'une PME sur 3.
- L'engagement RSE/Green a eu des impacts favorables sur les entreprises (61.3% des PME).
- L'amélioration de l'image de marque et la fidélisation des clients sont les bénéfices les plus cités.
- Le manque des RF, le faible engagement des PP, et le manque de soutien gouvernemental sont les principales difficultés citées par les PME engagées.

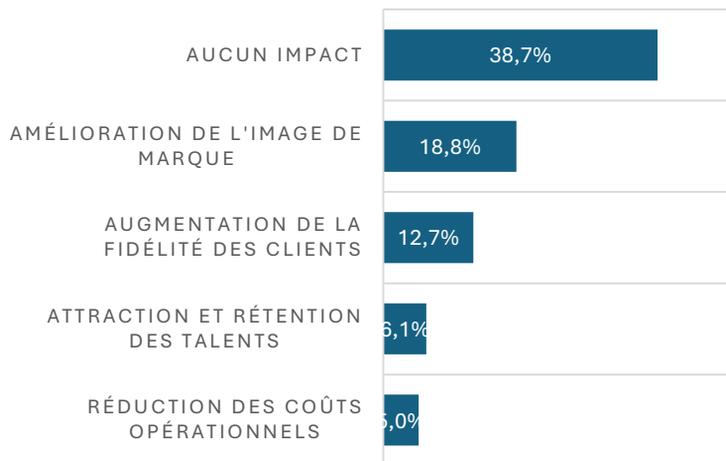
Parmi ces initiatives / actions concernant l'engagement environnemental et social cochez celles qui correspondent à votre entreprise



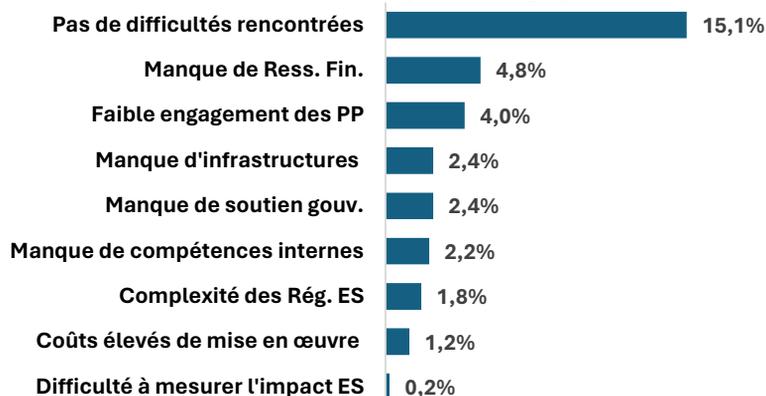
Engagement environnemental /RSE

- 36.1% des entreprises ont au moins une initiative environnementale/RSE soit plus d'une PME sur 3.
- L'engagement RSE/Green a eu des impacts favorables sur les entreprises (61.3% des PME).
- L'amélioration de l'image de marque et la fidélisation des clients sont les bénéfices les plus cités.
- Le manque des RF, le faible engagement des PP, et le manque de soutien gouvernemental sont les principales difficultés citées par les PME engagées.

Quel impact vos initiatives environnementales et sociales ont-elles eu sur votre entreprise en 2023 ?



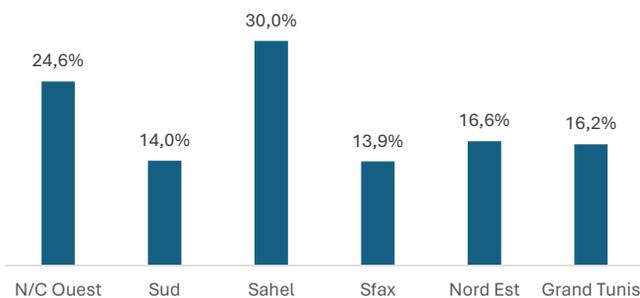
Difficultés pour s'engager ?



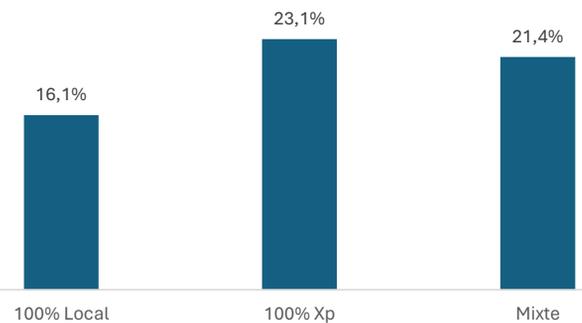
Engagement environnemental /RSE

- Les PME de la région du Sahel et du Nord/Centre Ouest sont les plus engagées.
- Les PME à capital étranger sont les plus engagées.
- Les PME qui exportent ont tendance à s'engager plus dans des initiatives RSE/ESF et Green.
- L'âge de la PME ne semble pas avoir un impact sur l'engagement.
- Les jeunes PME sont manifestement assez engagées.

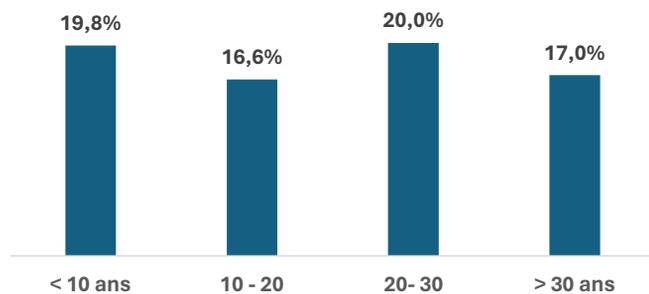
Niveau d'engagement par région



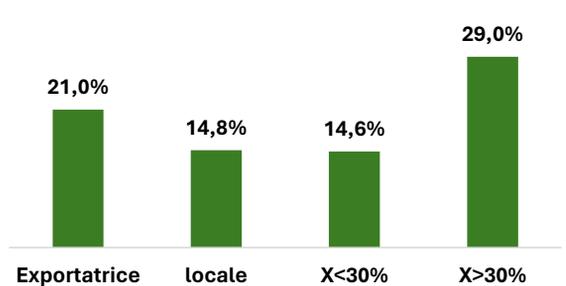
Niveau d'engagement par nature de propriété



Niveau d'engagement par âge



Niveau d'engagement par nature de marché



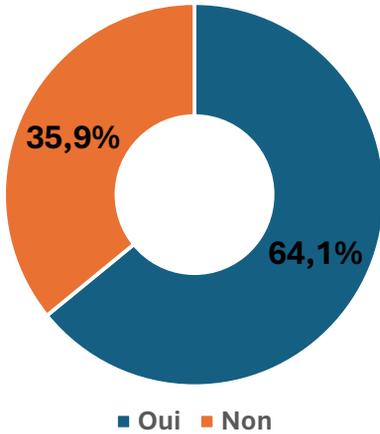
07

PERFORMANCE GENERALE

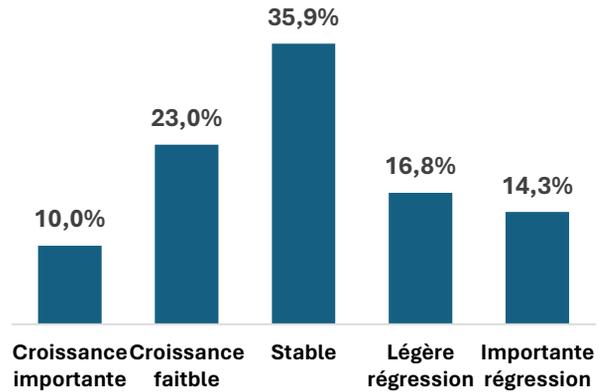
Engagement environnemental /RSE

- 2/3 des PME tunisiennes ont réalisé des bénéfices en 2023.
- Les PME ont investi plus pour le maintien des activités (36.7%).
- Moins d'une PME sur cinq a investi dans des activités nouvelles.
- Les PME tunisiennes comptent investir plus dans le futur, en comparaison avec 2023.
- 1 PME sur 2 considère s'engager dans de nouvelles activités dans le futur.

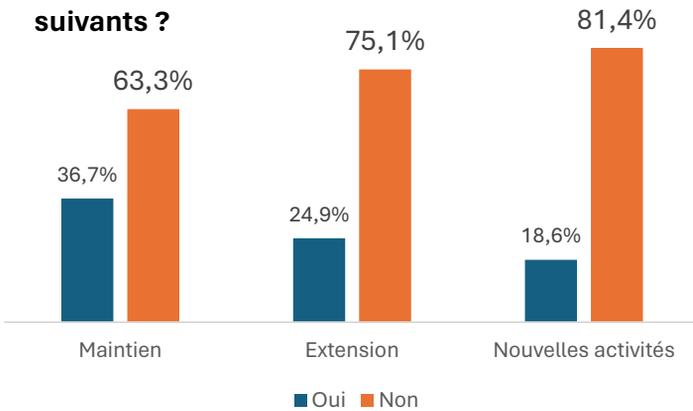
Est-ce que l'année 2023 a dégagé un bénéfice comptable ?



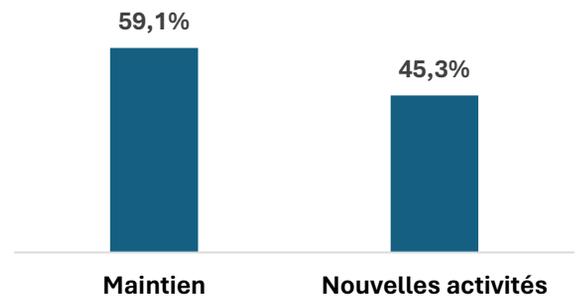
Comment qualifiez-vous la croissance de votre chiffre d'affaires en 2023 par rapport à l'année 2022 ?



Avez-vous déjà réalisé ou prévoyez-vous de réaliser des investissements dans les domaines suivants ?



2025, avez-vous déjà réalisé ou prévoyez-vous de réaliser des investissements dans les domaines suivants, en Tunisie ?

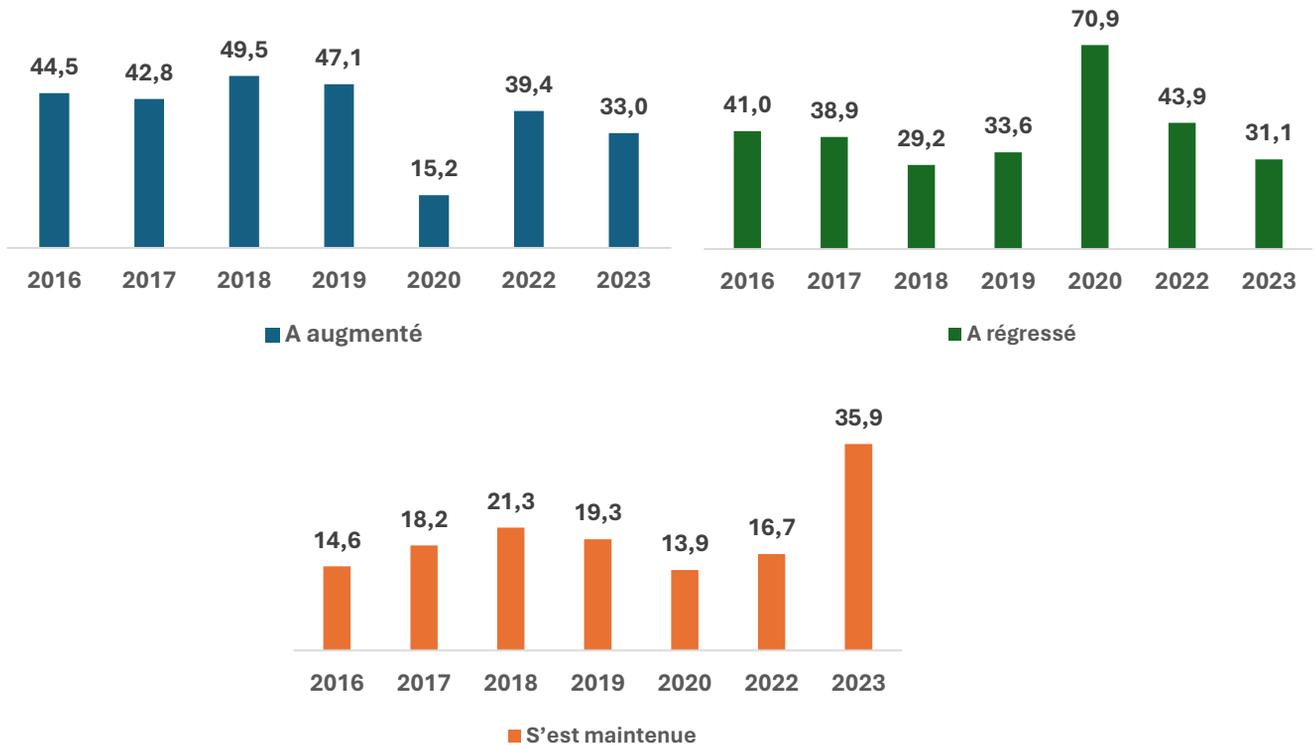


Profils des PME bénéficiaires

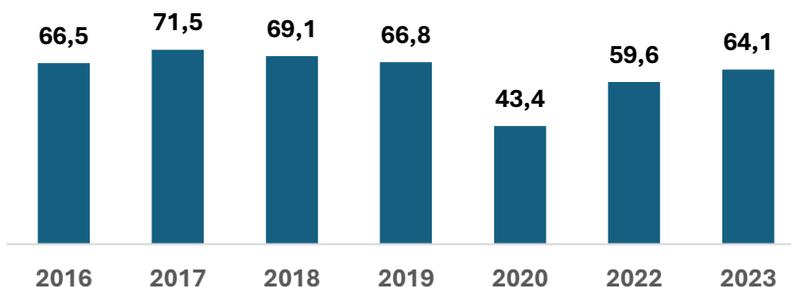
- Les PME tunisiennes ayant enregistré une augmentation de leur CA a diminué comparativement à 2022 (33% contre 39,4%).
- En même temps, la proportion de celles dont le CA a régressé a diminué sensiblement passant de 43,4% à 31,1%).
- Le nombre de PME tunisiennes bénéficiaires en 2023 a augmenté en 2023 passant de 59,6% à 64,1% pour se rapprocher du niveau d'avant la crise du COVID.

Comment qualifiez-vous la croissance de votre chiffre d'affaires ?

En %



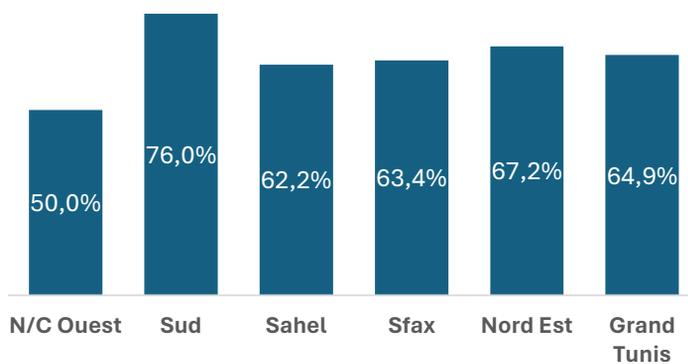
Est-ce que l'année 2023 a dégagé un bénéfice comptable ?



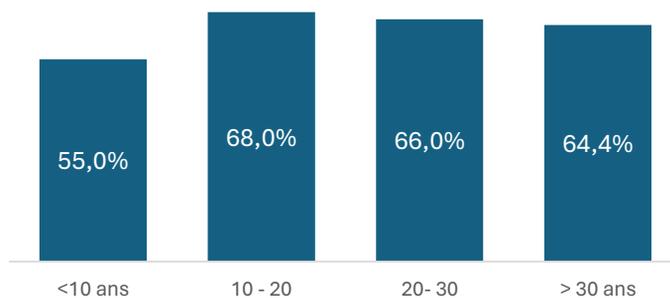
Profils des PME bénéficiaires

- Les PME de la région du Sud sont les plus performantes financièrement.
- Celles du N/C ouest sont les moins performantes.
- Les PME de l'industrie sont moins performantes que celles des services en particulier.
- Les jeunes PME sont moins performantes.
- Les PME dirigées par des femmes sont plus performantes que celles dirigées par des hommes.

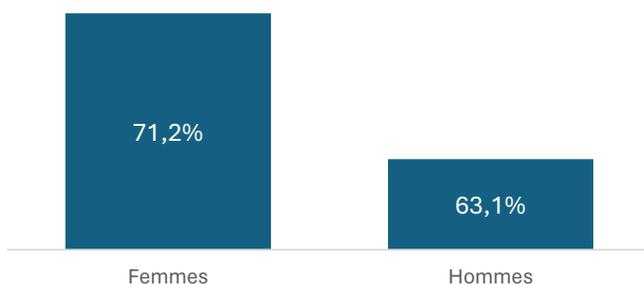
Selon la région



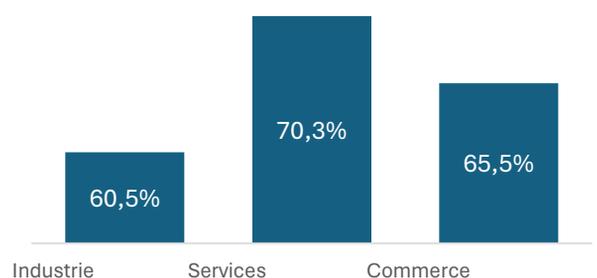
Selon l'âge



Selon le genre



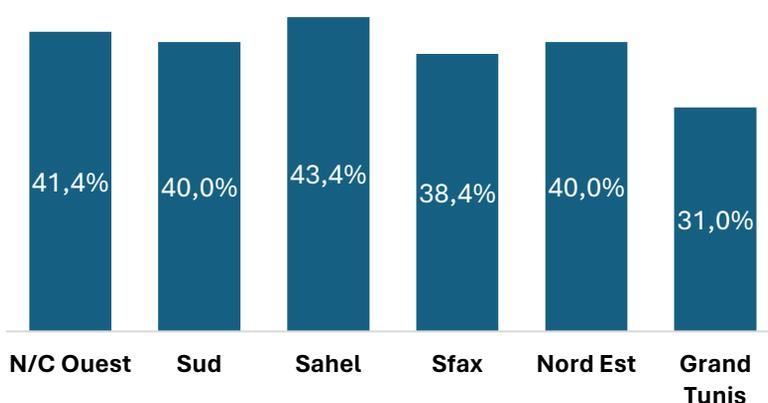
Selon le secteur



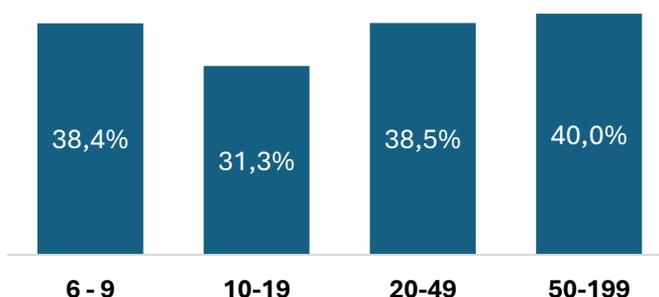
Investissements de maintien

- Les PME de plus de 30 ans investissent le plus pour le maintien de leurs capacités.
- Le nombre de salariés n'influence pas l'intensité d'investissement en maintien.
- Les PME du secteur commercial investissent moins que les autres secteurs.

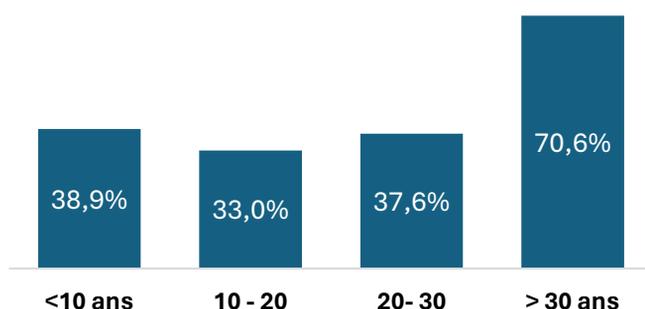
Selon la région



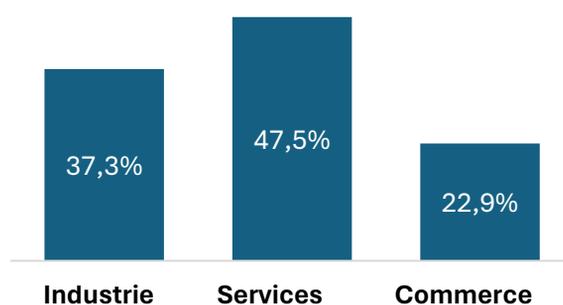
Selon l'âge de l'entreprise



Selon l'âge



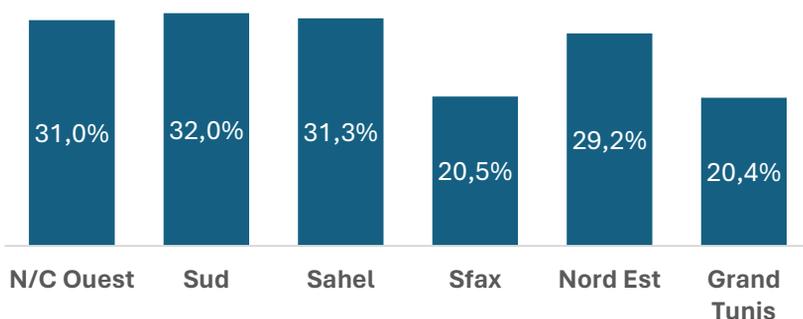
Selon le secteur



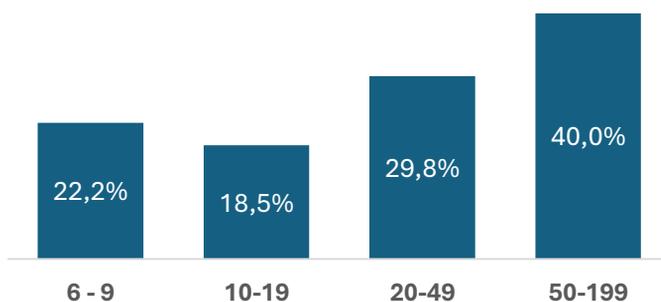
Investissements de maintien

- Les PME des régions du Grand Tunis et de Sfax sont celles qui investissent le moins en extension.
- L'investissement est corrélé à l'âge de la PME : Les plus jeunes investissent plus.
- Les PME de l'industrie investissent plus alors qu'elles sont les moins performantes financièrement.
- Le secteur de l'Industrie investit plus en projets d'extension.
- Les PME de grande taille investissent en extension plus que les PME de petite taille ou de taille moyenne.

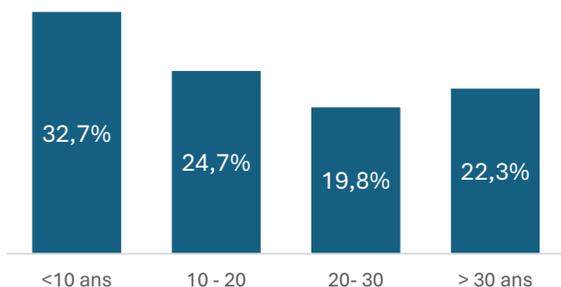
Selon la région



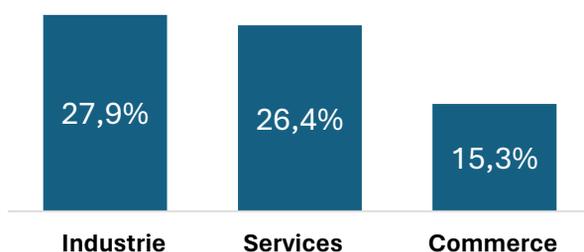
Selon le nombre de salarié



Selon l'âge



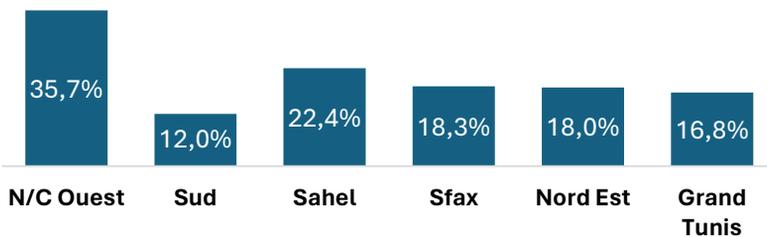
Selon le secteur



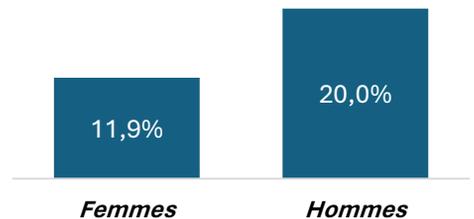
Investissements nouvelles activités

- Les PME de la région du N/C ouest sont celles qui ont le plus investi dans les nouvelles activités.
- L'investissement est corrélé à l'âge de la PME : Les plus jeunes investissent plus.
- Les PME opérant dans le secteur des services sont celles investissent plus dans de nouvelles activités.
- La propension à investir en nouvelles activités est également corrélée à l'âge de la PME : Les plus jeunes investissent plus.
- Les PME dirigées par les hommes investissent plus dans les activités nouvelles.

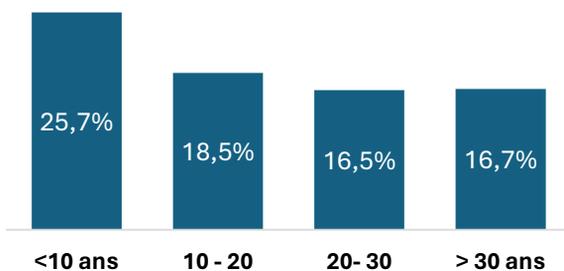
Selon la région



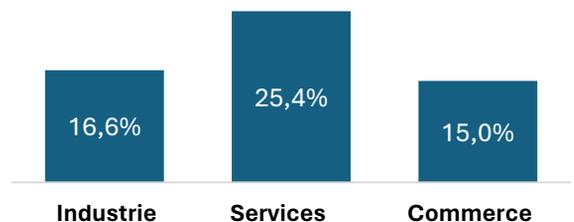
Selon le genre



Selon l'âge



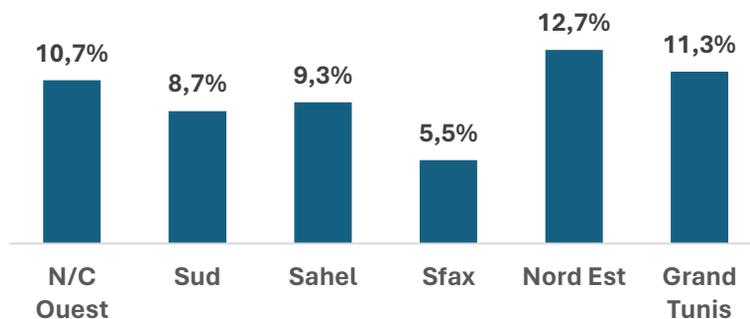
Selon le secteur



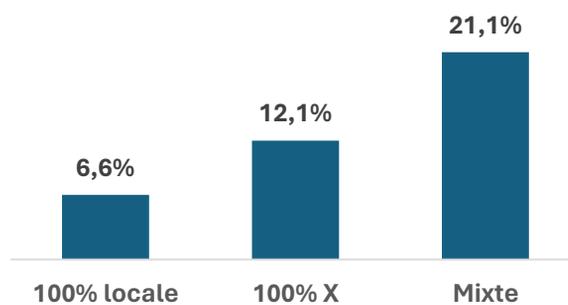
PME A CROISSANCE FORTE

- Les PME ayant réalisé une forte croissance sont celles des régions du Nord Est, du Grand Tunis et de N/C ouest.
- Les jeunes PME sont celles qui réalisent le plus une croissance forte.
- 22% des PME de grande taille enregistrent une croissance forte.
- Les PME Mixtes ou totalement exportatrices réalisent plus des croissances fortes.

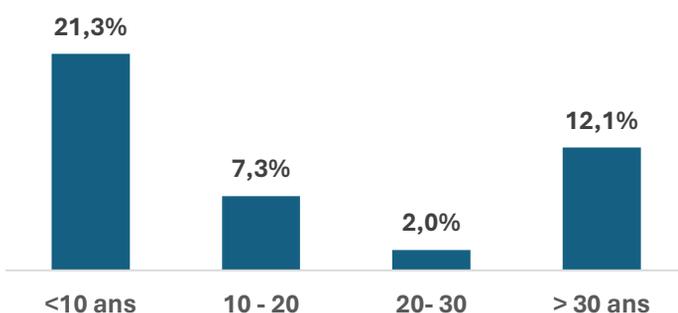
Selon la région



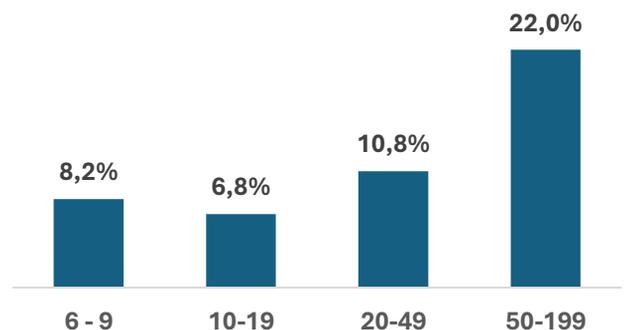
Selon la source de revenus



Selon l'âge



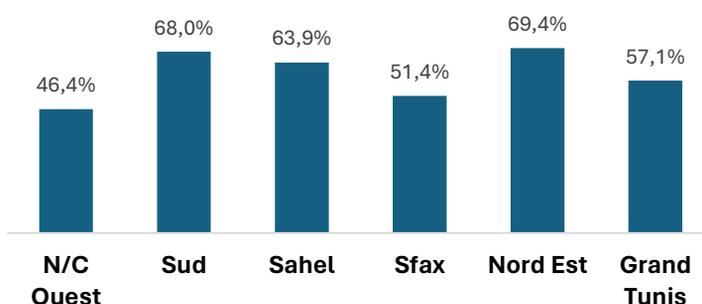
Selon le nombre de salariés



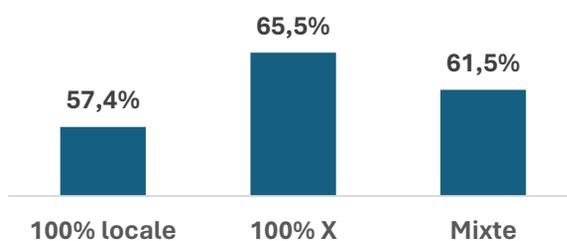
Investissement en 2025 : maintien

- Les PME bénéficiaires affichent une propension à investir plus élevée que celle des non bénéficiaires.
- Même les PME non bénéficiaires comptent investir en 2024.
- Les entreprises qui exportent ont tendance à vouloir investir plus dans le futur comparativement aux PME locales.
- 2 PME 3 de l'industrie comptent investir en maintien en 2025.
- Les PME dans l'industrie comptent investir plus que les autres secteurs.

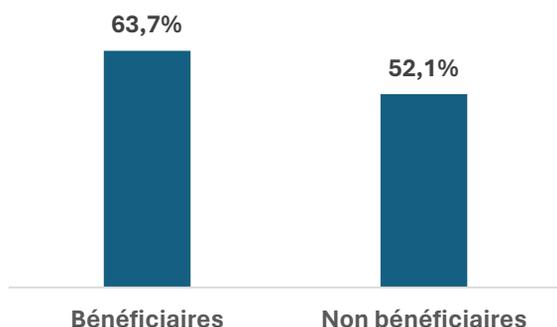
Selon la région



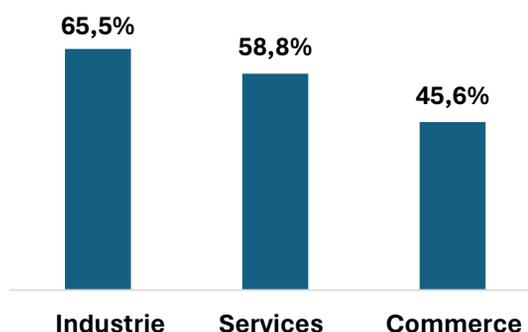
Selon la source de revenus



Selon le résultat (Bénéfice)



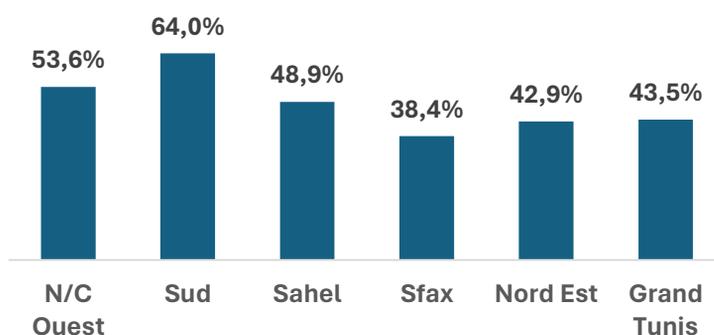
Selon le secteur



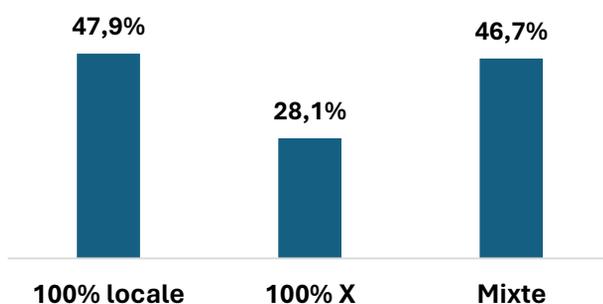
Investissement en 2025 : Nouvelles activités

- Les PME des régions du N/C ouest et du Sud sont celles qui comptent investir le plus en 2025 en nouvelles activités.
- Les PME exportatrices ont une propension à investi en nouvelles activités plus faibles en 2025.
- Les PME bénéficiaires comptent investir plus.
- Mais, les PME non bénéficiaires comptent également investir (42.7%).

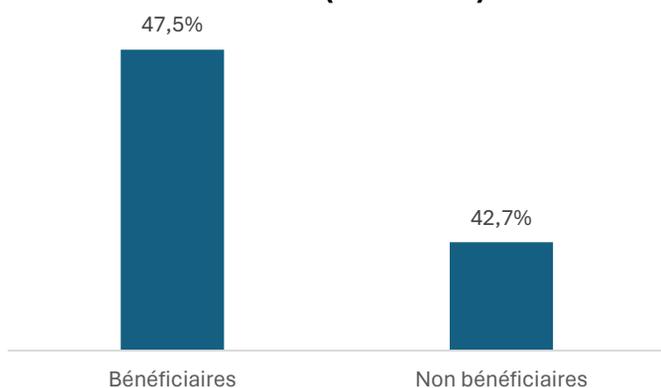
Selon la région



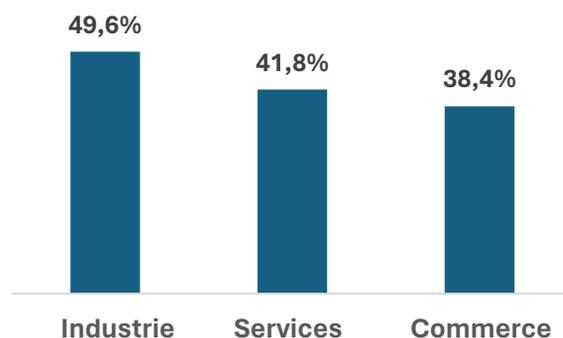
Selon la source de revenus



Selon le résultat (Bénéfice)



Selon le secteur



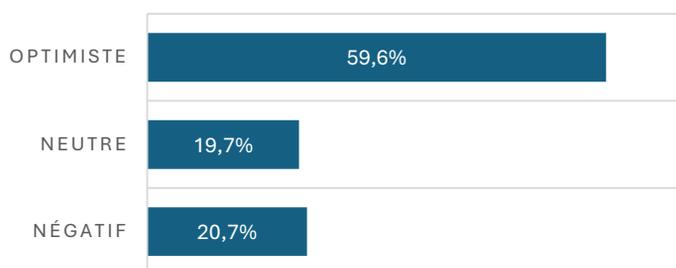
08

PERSPECTIVES ET TECHNOLOGIE

Perspectives / Confiance dans le futur

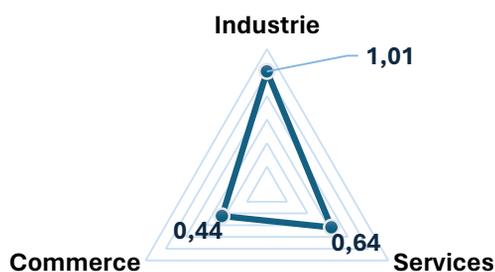
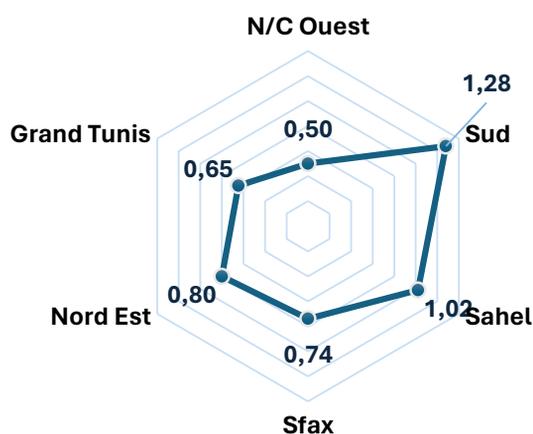
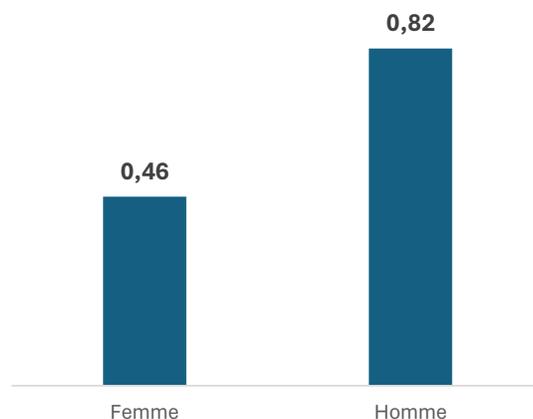
- Les PME affichent un niveau de confiance assez élevé (0,78).
- 60% des PME sont optimistes eu égard à la situation économique du pays.
- Les PME du Sud sont plus optimistes que les autres régions, celles du N/C ouest affichent le niveau d'optimisme le plus faible.
- Les PME gérées par des hommes sont plus optimistes que celles gérées par des femmes.

Pour l'année prochaine, comment évaluez-vous la situation pour l'économie nationale



Score moyen de confiance

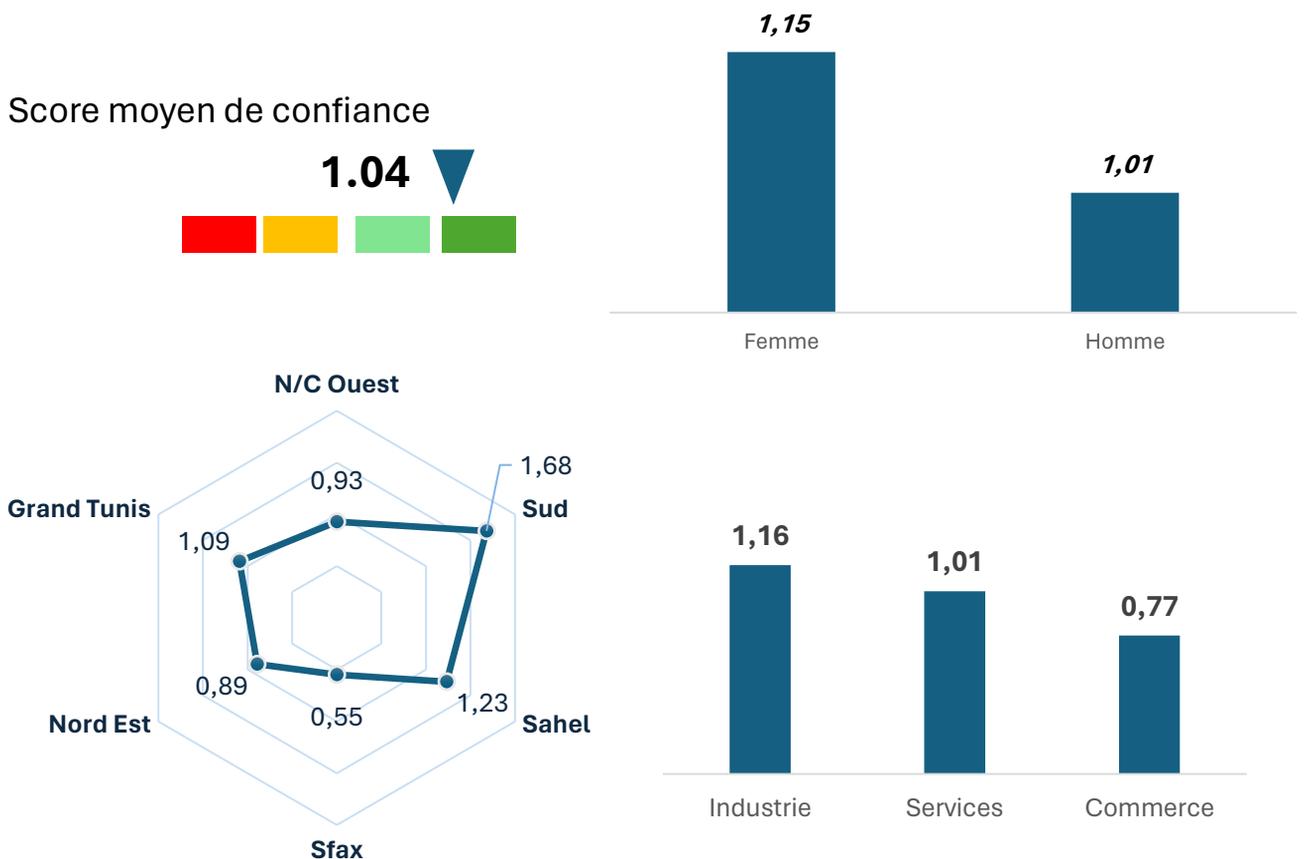
0,78



Perspectives / Confiance dans le futur

- Les PME affichent un niveau de confiance assez élevé dans leur secteur d'activité (1.04).
- Les PME du Sud sont plus optimistes que les autres régions, celles de la région de Sfax affichent le niveau d'optimisme le plus faible.
- Les PME qui opèrent dans le commerce affichent un niveau de confiance plus faible que les autres secteurs (même s'il reste positif).

Pour l'année prochaine, comment évaluez-vous la situation pour votre secteur d'activité

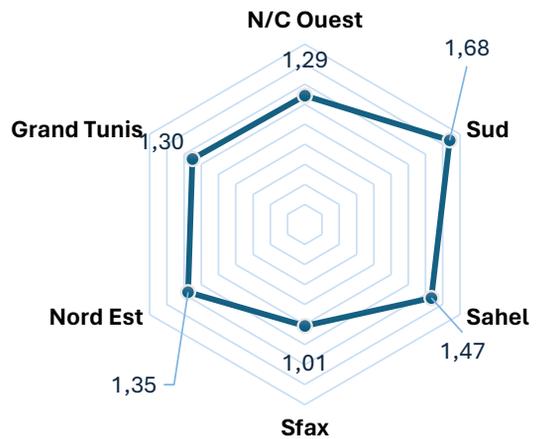
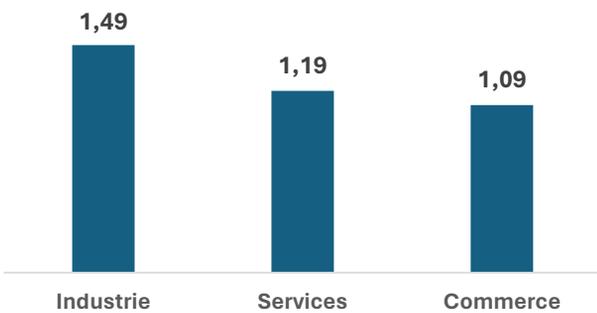
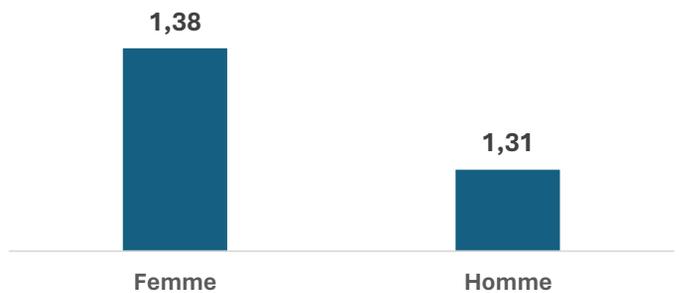


Perspectives / Confiance dans le futur

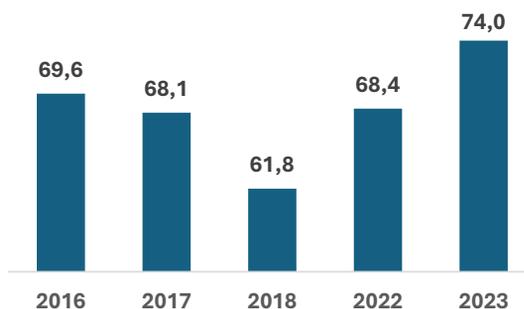
- Les PME affichent un niveau de confiance assez élevé (1.32).
- Les PME du Sud sont plus optimistes que les autres régions, celles de la région de Sfax affichent le niveau d'optimisme le plus faible.
- Les PME gérées par des femmes sont plus optimistes que celles gérées par des hommes.
- En général, les PME sont plus confiantes dans leurs entreprises, que dans leur secteur, que dans l'économie nationale.
- En 2023, le niveau d'optimisme pour son entreprise est le plus élevé depuis 2016.

Pour l'année prochaine, comment évaluez-vous la situation pour votre entreprise

Score moyen de confiance



Niveau d'optimiste selon les années



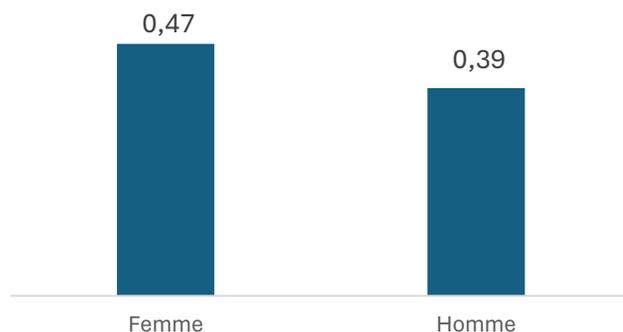
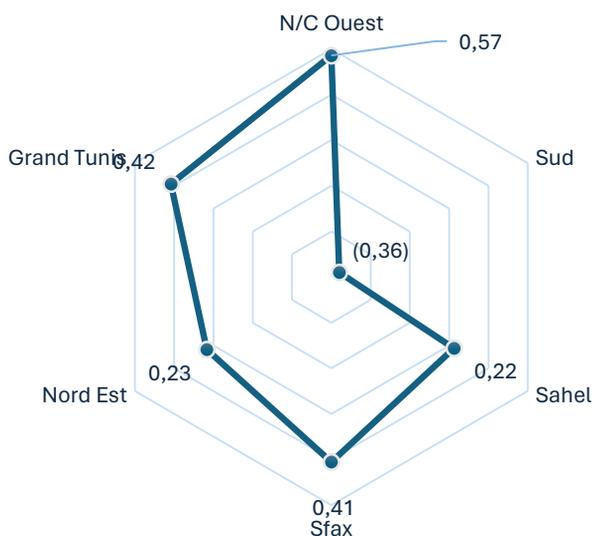
Perspectives futures / Score des opportunités de croissance

- Le score moyen de confiance dans le futur pour l'entreprise est positif avec un niveau proche du niveau d'opportunités modérées (plutôt positif).
- Les PME des régions du Sud ont une perception négative des opportunités de croissance.
- Les PME dirigées par des femmes sont plus confiantes dans les opportunités futures pour leurs entreprises.
- Le secteur de l'industrie présente le niveau de confiance le plus élevé.

Sur une échelle de 0 à 5, dans quelle mesure pensez-vous que l'évolution et les tendances futures du marché peuvent représenter des opportunités de croissance pour votre entreprise en 2025?

Score moyen de confiance

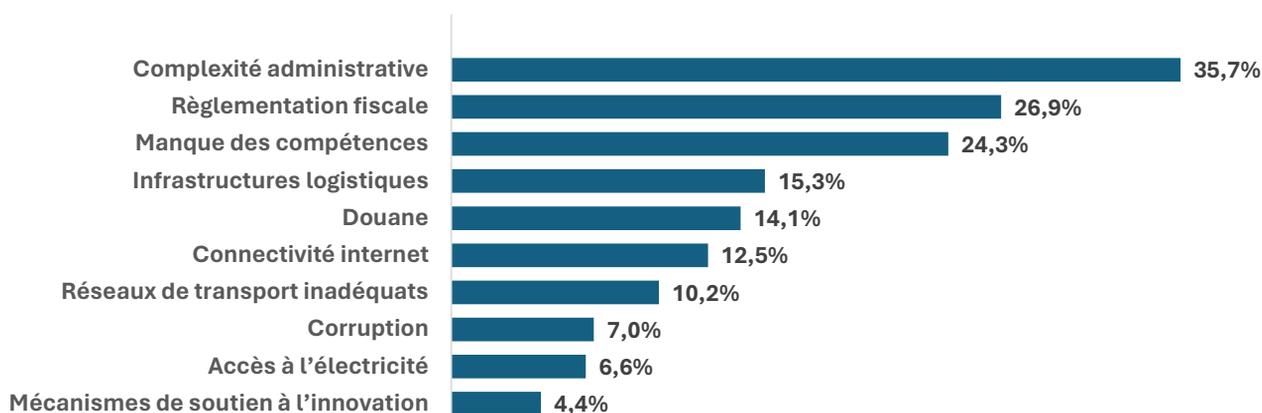
+0,4



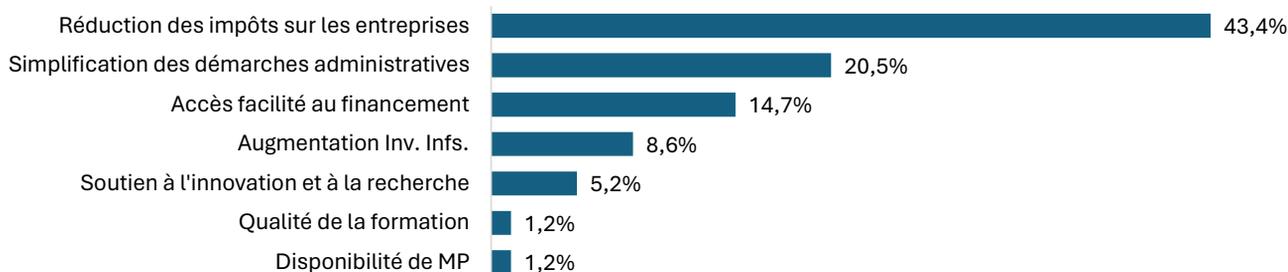
Climat des affaires

- La complexité administrative, la réglementation fiscale sont des enjeux majeurs pour les PME tunisiennes.
- Le manque de compétences est aussi un défi majeur pour 1 PME sur 4.
- Les PME appellent à une réduction des impôts et à la simplification des procédures administratives et une amélioration de l'accès au financement.

Quel est le principal défi lié au climat des affaires auquel vous avez fait face en 2023 et quel est le deuxième défi ?

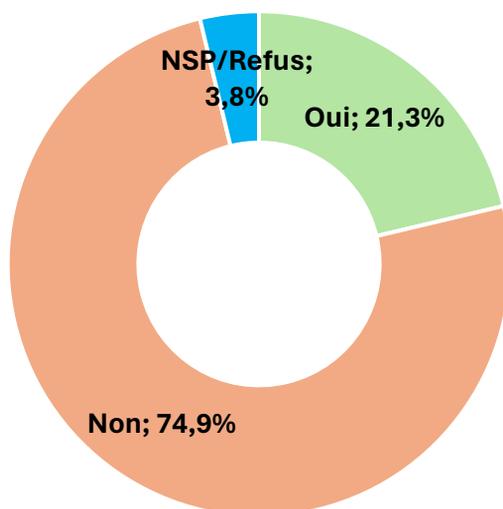


Quelle mesure pensez-vous être la plus efficace pour relancer l'économie et améliorer le climat des affaires pour une entreprise comme la vôtre pour les années prochaines ?

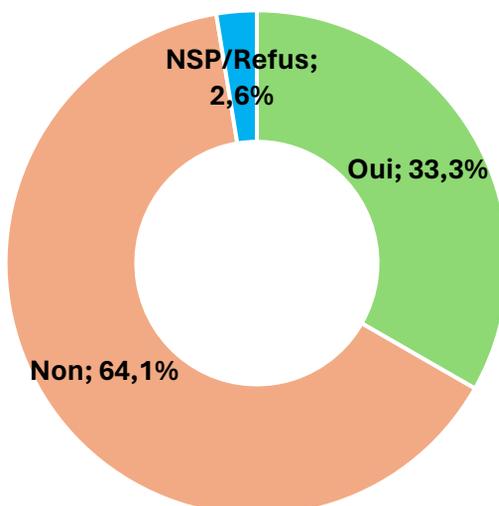


- Peu de PME tunisiennes utilisent des ERP (1 PME sur 5).
- Par contre, 1 PME sur 3 se dit avoir mis en place une stratégie pour adopter des technologies émergentes.
- Les PME tunisiennes ne semblent pas très portées vers les technologies émergentes.

Utilisez-vous un ERP ?

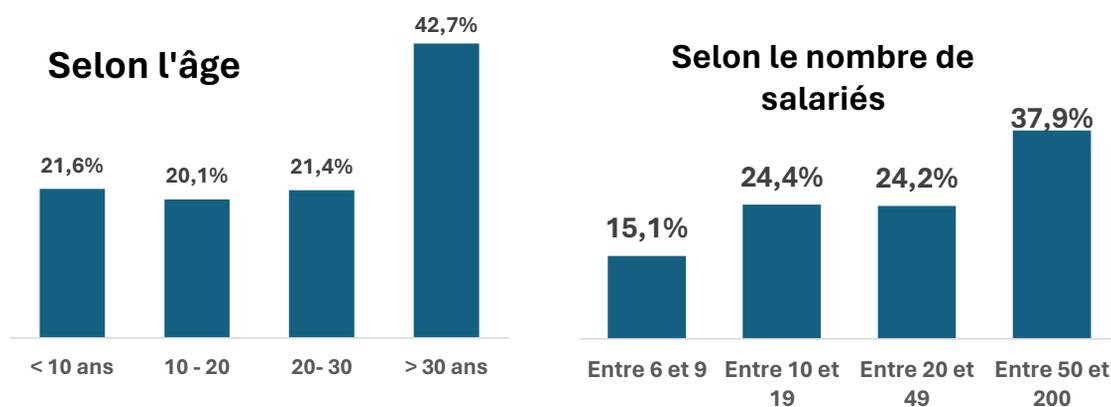


Votre entreprise a-t-elle une stratégie pour adopter des technologies émergentes comme l'Intelligence Artificielle, l'IoT (Internet des Objets) , la robotique , la réalité augmentée ?

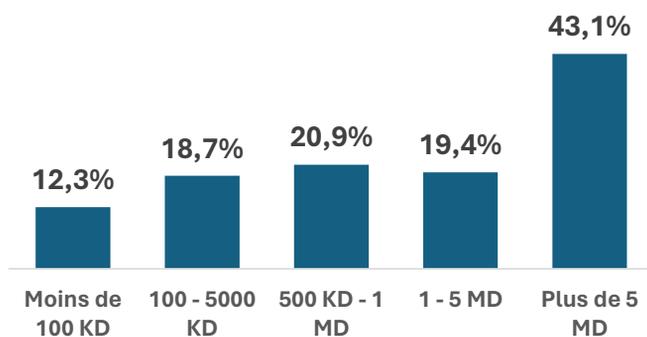


- L'utilisation d'un ERP est plus forte dans les entreprises matures.
- Le PME de la région N/C Ouest sont celles qui utilisent le moins des ERP.
- L'utilisation d'un ERP est notablement plus répandue dans les PME de grande taille (CA et nombre de salariés).

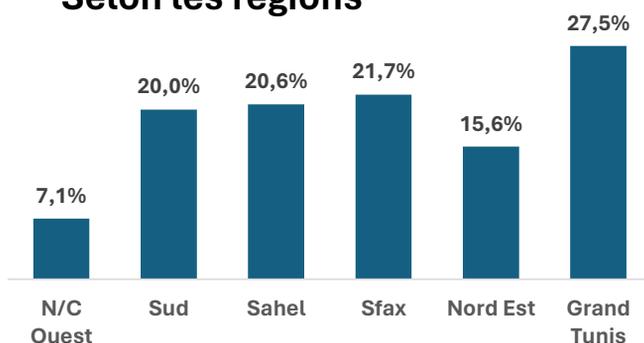
Utilisez-vous un ERP ?



Selon le CA



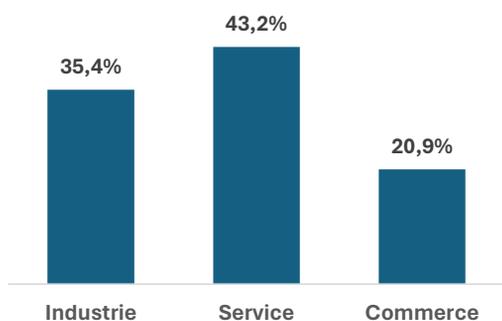
Selon les régions



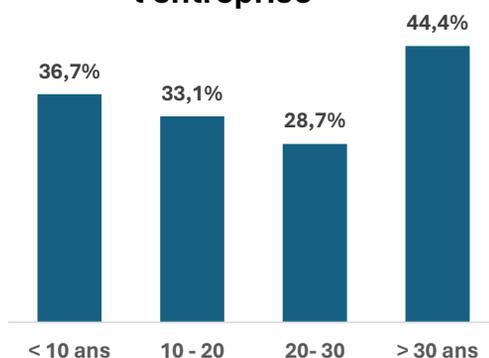
Technologie / Stratégie IA, IOT

- L'adoption de stratégie pour des technologies émergentes est plus élevée dans le secteur des services.
- Elle ne dépend pas de l'âge de l'entreprise et semble non définie par la région ou la taille.
- C'est un phénomène qui touche toutes les PME sans réelle distinction à l'exception des PME qui opèrent dans le commerce, et ce contrairement à l'utilisation de l'ERP qui est conditionnée essentiellement par la Taille de la PME.

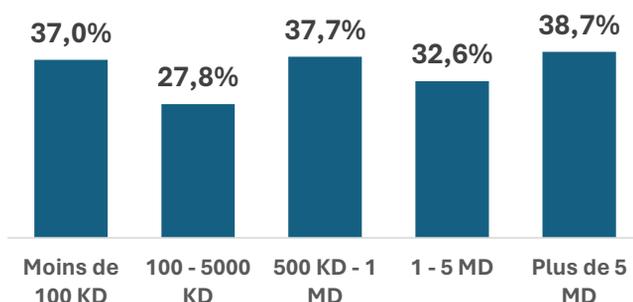
Selon le secteur



Selon l'âge de l'entreprise



Selon le CA



Selon les régions

