



MELQART PARTNERS
ANCIENT WISDOM, MODERN STRATEGIES

La Géographie Financière en Tunisie

*Arbitrages territoriaux et opportunités de
croissance à l'horizon 2026.*

Tunisie · Données 2024-2026

Note d'analyse indépendante

© 2026, Melqart Partners

Note de l'auteur

Au-delà des bilans, la géographie du capital en Tunisie



Le débat sur le secteur financier tunisien s'enferme trop souvent dans une lecture comptable : liquidité, ratios de solvabilité et solidité des bilans occupent l'essentiel des agendas des comités de direction. Ces indicateurs sont vitaux, mais ils sont aveugles à une réalité plus profonde. La véritable histoire de la finance tunisienne ne se lit pas uniquement dans les rapports annuels, elle s'inscrit sur la carte. La géographie du réseau bancaire est le témoin silencieux de l'allocation du capital, de la perception du risque et, in fine, des fractures territoriales qui freinent notre croissance potentielle.

Lorsqu'un gouvernorat dispose d'une densité bancaire huit fois supérieure à un autre, il ne s'agit pas d'un simple écart d'infrastructure. C'est le stigmate spatial d'un modèle de développement hérité des années 1970, qui a privilégié les pôles exportateurs du littoral au détriment de l'arrière-pays. Cette asymétrie territoriale n'est pas une fatalité géographique, mais le reflet d'un système financier qui, en se concentrant là où la valeur est déjà acquise, peine à irriguer les poches de croissance de demain.

Cette note propose une lecture structurelle de la fragmentation financière en Tunisie. Notre ambition n'est pas de classer les institutions par performance, mais de comprendre ce que leur présence (ou leur absence) révèle des dynamiques régionales. Nous explorons ici comment la faible densité bancaire alimente un cercle vicieux avec la pauvreté et l'informalité, et comment des acteurs "invisibles" mais essentiels, tels que la Poste et la microfinance, tentent de combler ce vide.

Cette publication s'inscrit dans la démarche de Melqart Partners : produire une analyse indépendante, factuelle et surtout orientée vers la décision. Dans une Tunisie en mutation, le passage d'une "finance de rente" concentrée sur les centres urbains à une "finance de développement" irriguant l'ensemble du territoire est l'enjeu majeur de la prochaine décennie. C'est à cette réflexion que nous vous invitons, entre rigueur analytique et vision prospective.

Dhia

Dhia Ahmed
Fondateur de Melqart Partners

Synthèse Exécutive

De la fracture territoriale à l'opportunité de marché

En 2026, l'analyse de la performance bancaire tunisienne ne peut plus se limiter à l'examen de la liquidité ou de la solidité des ratios prudentiels. Si le secteur affiche une résilience comptable, la géographie de son réseau raconte une histoire de fragmentation profonde : celle d'un accès au capital à deux vitesses. La densité bancaire est aujourd'hui le baromètre le plus fidèle des fractures territoriales et du potentiel de croissance inexploité du pays.

1

L'Asymétrie Structurelle (Le facteur 8x)

Tunis concentre une puissance de frappe financière huit fois supérieure à celle des gouvernorats du Centre-Ouest (55 agences contre 7 pour 100 000 adultes). Cette concentration massive autour des pôles administratifs et tertiaires laisse des pans entiers de l'économie réelle en proie à une "désertification bancaire" relative.

2

La Géographie de la Valeur Formelle

Le réseau bancaire ne fait que suivre la carte de la formalité. Les agences se densifient là où les revenus sont stables et les flux documentés. À l'inverse, l'absence bancaire dans l'intérieur du pays n'est pas seulement un déficit d'infrastructure, c'est le signal d'une difficulté majeure à transformer l'activité locale en demande solvable et finançable.

3

L'Effet d'Éviction et le Nexus Souverain

La prédominance du financement de l'État (qui capte désormais 24,7% des actifs bancaires) génère un effet de crowding out critique. Pour les agences situées dans les zones à faible densité, où le tissu économique est composé à 98% de micro-entreprises, l'accès au crédit devient quasi-impossible face à la sécurité des titres d'État.

4

Les Infrastructures de Substitution

Face au retrait relatif des banques commerciales, la Poste Tunisienne (1 054 bureaux) et la Microfinance (801 000 clients actifs) s'imposent comme les véritables piliers de l'inclusion de proximité. Ils ne sont plus des acteurs périphériques, mais des plateformes centrales de circulation monétaire et de formalisation des usages.

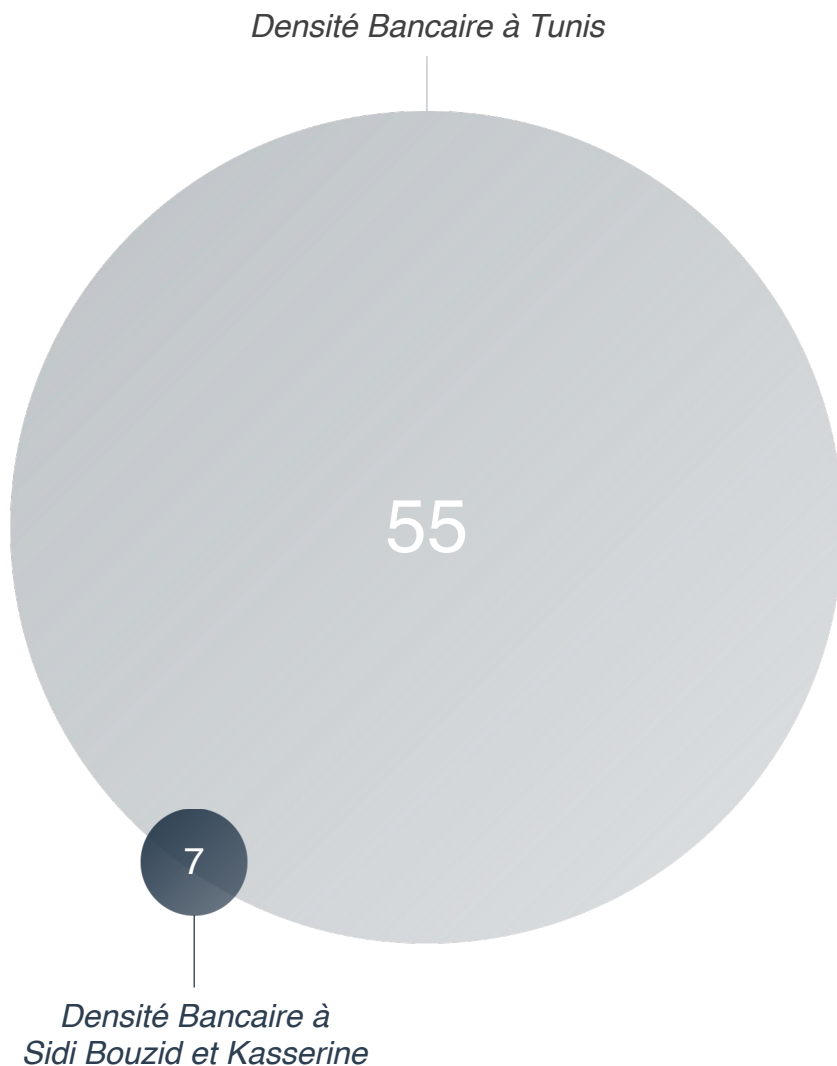
5

Le Pivot "Phygital" et Réglementaire :

La croissance du réseau physique plafonne (<1%), marquant la fin du modèle purement extensif. L'avenir de la performance repose sur l'hybridation : utiliser les réformes de la BCT (TuniChèque, Plateforme de Change) pour réduire la friction géographique tout en maintenant le lien de confiance physique nécessaire dans une économie encore dominée par le cash.

8x

C'est le multiple de densité entre Tunis (55) et les gouvernorats de Sidi Bouzid ou Kasserine (7). Un écart qui illustre la profondeur de la fracture financière territoriale et l'incapacité du modèle actuel à irriguer l'ensemble du pays.





Méthodologie

Périmètre, sources et principes de lecture des données

Cette note analyse la fragmentation financière en Tunisie à travers un indicateur principal : la densité bancaire par gouvernorat.

La densité bancaire est définie ici comme le nombre d'agences bancaires rapporté à la population adulte âgée de 15 ans et plus du gouvernorat, exprimé pour 100 000 adultes.

$$\text{Densité bancaire} = \text{nombre d'agences bancaires} / \text{population adulte} \times 100\,000$$

L'analyse repose sur le croisement de plusieurs catégories de données : répartition territoriale des agences bancaires, données démographiques, indicateurs macroéconomiques, données d'inclusion financière, informations relatives à la Poste Tunisienne, au secteur de la microfinance et aux évolutions réglementaires récentes.

Les données utilisées proviennent principalement de sources publiques institutionnelles, complétées par des calculs, retraitements et analyses réalisés par Melqart Partners. Lorsque les données disponibles ne permettent pas une mesure parfaitement homogène, les chiffres doivent être lus comme des ordres de grandeur analytiques plutôt que comme un recensement exhaustif en temps réel.

Cette note ne vise pas à évaluer la performance individuelle des banques, ni à produire un classement concurrentiel. Elle propose une lecture territoriale et structurelle du système financier tunisien, en mettant l'accent sur les écarts d'accès, les dynamiques régionales et les implications pour l'inclusion financière.

Contexte macroéconomique (2024-2025)

Entre résilience bancaire et éviction du privé

Le paysage macroéconomique tunisien est marqué par un paradoxe : une résilience technique du secteur financier dans un contexte de croissance modeste (2.5%). Si les banques affichent des ratios de solvabilité robustes, cette solidité est en partie le fruit d'une stratégie de repli. Face à un taux directeur maintenu à 8% par la BCT pour juguler une inflation de 7%, les institutions financières ont opéré un arbitrage de risque historique, privilégiant la sécurité des titres d'État à la complexité du financement des TPE régionales.

Indicateur de Financement (Part des actifs)	2019	2021	2023	2025
Financement global du secteur public	~14%	~19%	~21%	~24%
Bons du Trésor et Obligations d'État	~11%	~14%	~17%	~23%
Crédits aux entreprises publiques et APU	~6%	~7%	~7%	~7%

Le nexus souverain-banque réduit l'appétit pour le crédit régional

L'exposition des banques au risque souverain a atteint un seuil critique, captant 24,7% des actifs bancaires, contre seulement 14% en 2019. Ce phénomène de "crowding out" (effet d'éviction) transforme les agences bancaires en collecteurs d'épargne destinés à financer le budget de l'État plutôt qu'en moteurs de crédit local. Pour une agence située à Kasserine ou Sidi Bouzid, le coût d'opportunité du crédit aux micro-entreprises locales est devenu prohibitif face à la rentabilité immédiate et sans risque des Bons du Trésor, dont les revenus de marché ont bondi de 32,4%.

Une mutation du PNB : De la marge d'intérêt aux revenus de marché

La structure de rentabilité des banques résidentes révèle une déconnexion croissante avec l'économie réelle. En 2025, le Produit Net Bancaire (PNB) a progressé de 4,3%, mais cette performance masque un recul de 18,5% de la marge d'intérêt classique. Le profit est désormais tiré par les portefeuilles obligataires et les activités de marché. Cette "financiarisation" du bilan bancaire pénalise les régions de l'intérieur : moins le crédit est le moteur du profit, moins la présence physique et le conseil de proximité dans les zones rurales ne sont perçus comme des investissements stratégiques par les comités de direction.

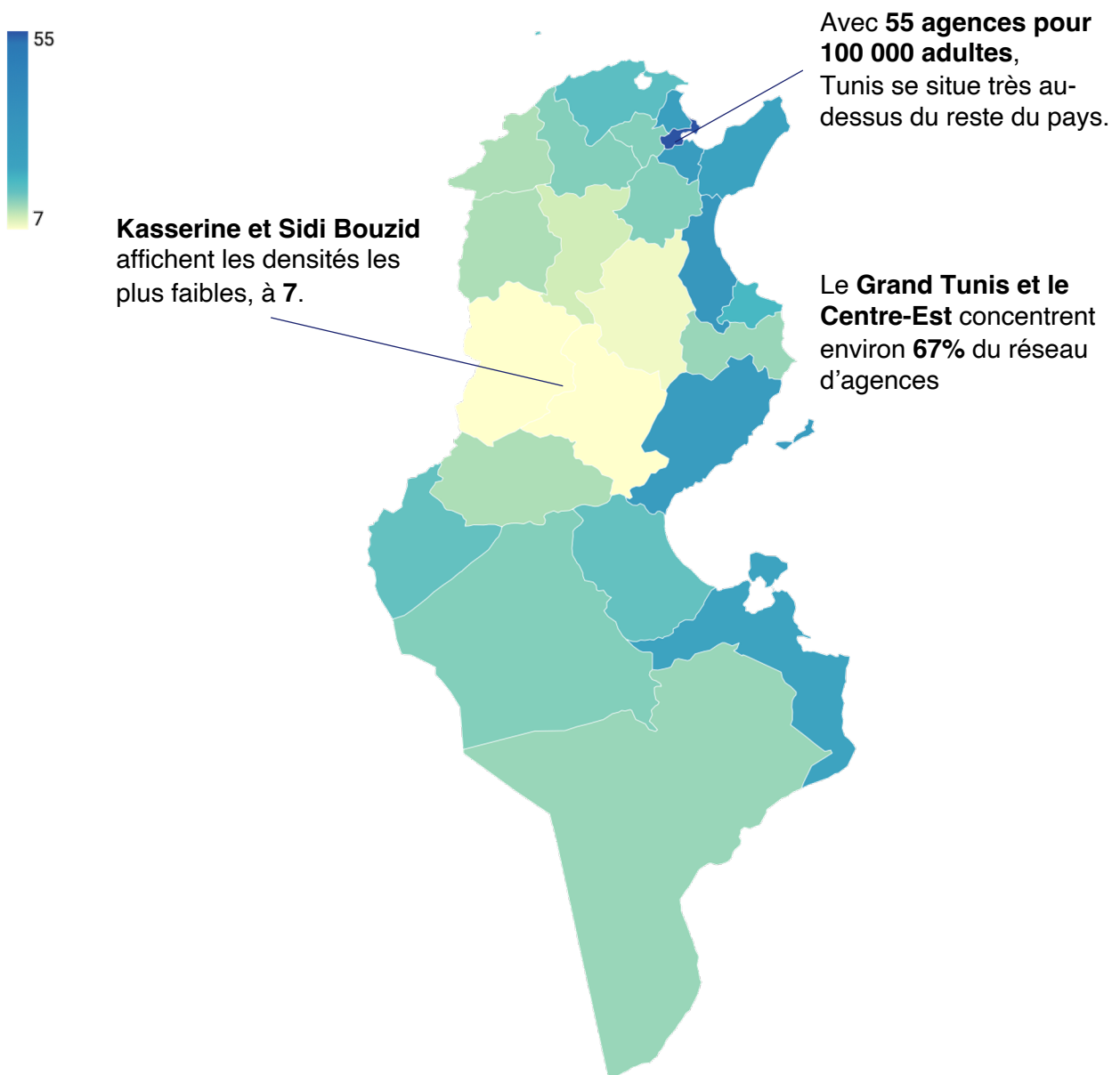
Melqart Insight

La solidité actuelle du système bancaire est une "victoire à la Pyrrhus". En devenant les principaux créanciers de l'État, les banques sécurisent leurs dividendes à court terme mais érodent leur base de clientèle future. L'atrophie du crédit privé (seulement 1,5% de croissance) dans les régions intérieures crée une "économie amorphe" où le potentiel entrepreneurial meurt par manque d'oxygène financier. Le redéploiement vers les territoires n'est plus un sujet de conformité, mais une question de survie du modèle économique bancaire à long terme.

Carte de densité bancaire

La géographie du déséquilibre

L'examen de la carte bancaire tunisienne en 2024 révèle une réalité binaire : un littoral saturé face à un hinterland en état de "disette financière". Avec une densité de 55 agences pour 100 000 adultes, Tunis ne se contente pas de dominer le réseau ; elle évolue dans une dimension parallèle, affichant un taux de couverture huit fois supérieur à celui de Kasserine ou de Sidi Bouzid (7 agences). Cette hyper-concentration n'est pas le fruit du hasard, mais l'aboutissement d'un modèle où le guichet suit mécaniquement la masse monétaire et les flux administratifs, créant une "bulle de services" dans le Grand Tunis.



Sources :

- Institut National de la Statistique, Recensement Général de la Population, 2024
- Observatoire de l'Inclusion Financière, Liste des Agences Bancaires, 2025

La Géographie du déséquilibre

Une fragmentation structurelle au service des pôles littoraux

L'hégémonie de la capitale face au désert bancaire de l'intérieur

Cette asymétrie dessine les contours d'une Tunisie à deux vitesses. Le Grand Tunis et le Centre-Est accaparent à eux seuls 67% du réseau d'agences national. Pour un opérateur économique à Sousse (31 agences) ou Sfax (27 agences), la banque est un partenaire de proximité, un outil du quotidien. À l'inverse, dans les zones de l'intérieur, la rareté du point de contact transforme l'acte bancaire en un parcours du combattant, renforçant l'exclusion des segments les plus fragiles et pérennisant l'usage du cash comme seule alternative de survie.

Top 5 Les Pôles de Concentration	Densité Bancaire	Bottom 5 Les Zones d'Étiage	Densité Bancaire
Tunis	55	Gafsa	12
Sousse	31	Siliana	10
Sfax	27	Kairouan	8
Ben Arous	27	Kasserine	7
Ariana	25	Sidi Bouzid	7

La "Gravité de la Valeur" : Pourquoi le réseau sature sur le littoral

Le déploiement des banques résidentes obéit à une logique de "suivi de la clientèle" plutôt qu'à une stratégie de conquête territoriale. Les agences s'agglutinent là où la valeur ajoutée est déjà cristallisée : services marchands, sièges sociaux et zones industrielles exportatrices. Ce phénomène de grappe (clustering) est particulièrement visible sur l'axe Ariana-Ben Arous (25-27 agences), où la densité bancaire accompagne la logistique et les technologies. Le capital, par nature averse au risque, s'auto-entretient dans ces pôles, laissant les régions agricoles et minières dans un angle mort transactionnel.

Le maintien de cette structure de réseau pose un défi majeur à la Stratégie Nationale d'Inclusion Financière. Tant que le modèle "Brick & Mortar" classique restera la norme de référence, le coût opératoire d'une agence dans le Nord-Ouest ou le Centre-Ouest sera perçu comme prohibitif par les comités de direction. Cette fracture territoriale n'est donc pas seulement une question d'infrastructure, c'est le stigmate d'un système financier qui peine à anticiper la valeur là où elle ne s'est pas encore manifestée de manière formelle.

Melqart Insight

La corrélation entre densité bancaire et poids dans le PIB est presque absolue (0,9). Cette "dictature de la valeur actuelle" condamne les régions de l'intérieur à un sous-investissement chronique. Pour briser ce cycle, le régulateur et les banques doivent sortir du dogme de l'agence full-service pour imaginer des formats "Light & Digital" capables de rentabiliser la présence dans des zones à faible ticket moyen mais à fort potentiel de formalisation.

Engrenage de l'exclusion : pauvreté et désertification bancaire

Quand la distance au guichet devient une barrière au développement

Le cercle vicieux de la "sous-bancarisation" régionale

L'analyse croisée des données de l'INS et du réseau bancaire suggère une relation de renforcement mutuel entre faible densité bancaire, pauvreté régionale et informalité. Le Centre-Ouest, qui affiche le taux de pauvreté le plus élevé du pays (~31%), subit de plein fouet une forme de "disette financière" avec seulement 7 agences pour 100 000 adultes. À l'inverse, le Grand Tunis, où la pauvreté est contenue à 5%, bénéficie d'une sur-représentation bancaire. Cette fracture ne se limite pas à une question d'infrastructure ; elle crée une barrière tarifaire et temporelle invisible qui pénalise les populations les plus fragiles.

Dans ces zones de "désert bancaire", l'acte d'épargner ou d'emprunter devient un luxe logistique. Pour un agriculteur de Kasserine ou un jeune entrepreneur de Sidi Bouzid, la distance physique vers l'agence la plus proche se traduit par un coût d'opportunité prohibitif. Cette absence de proximité empêche la construction d'un historique financier formel, condamnant les acteurs locaux à rester captifs des circuits informels ou de l'usure, alimentant ainsi le cycle de la pauvreté par le manque d'irrigation de l'investissement.

	Taux de Pauvreté	Densité Bancaire	Chômage des Jeunes
Grand Tunis	5.3%	55	~25%
Centre-Est	11.4%	27	~32%
Nord-Ouest	25.6%	12	~38%
Centre-Ouest	30.8%	7	~40%

Melqart Insight

La corrélation entre pauvreté et faible densité bancaire n'est pas une fatalité, c'est une défaillance de marché. L'enjeu est de transformer ces "zones d'ombre" en nouveaux relais de croissance. Cela passe par une rupture avec le modèle d'agence classique pour passer à une "banque de flux" capable de monétiser la data transactionnelle là où les garanties réelles font défaut. Réduire la fracture bancaire, c'est avant tout réduire le coût de la confiance dans les régions délaissées.

Le fardeau démographique : Une jeunesse exclue du capital

La fracture financière frappe de plein fouet la démographie la plus dynamique mais la plus vulnérable : les jeunes. Avec un chômage des jeunes atteignant ~40% en 2025, l'absence de points de contact bancaires dans les régions intérieures annihile toute velléité d'auto-entrepreneuriat structuré. Sans agence pour conseiller, sans guichet pour déposer, et sans crédit pour amorcer, le potentiel entrepreneurial du monde rural s'évapore au profit de l'exode vers les pôles littoraux ou l'économie souterraine.

Cette fragmentation crée une Tunisie "hors-circuit". Le système financier actuel, en se concentrant sur les segments à bas risque et à haute valeur du littoral, ignore une part croissante de la population active. Pour briser ce plafond de verre, l'inclusion ne peut plus être une simple ligne dans un rapport RSE, mais doit devenir une stratégie de reconquête territoriale. Tant que le coût d'accès au service financier restera corrélé au code postal, la croissance tunisienne demeurera amputée de ses forces vives régionales.

L'ombre du cash : L'économie informelle, frein structurel

Transformer la visibilité fiscale en opportunité de financement

Alors que plus de 60% de la population possède un compte financier (Poste comprise), seulement 17% des citoyens utilisent des moyens de paiement alternatifs au cash. Dans les gouvernorats frontaliers comme Tataouine ou les zones de transit comme Kébili, l'activité économique est quasi-exclusivement intermédiée par l'argent liquide. Ce "mur de cash" prive les agences locales de dépôts stables, transformant les rares guichets de l'intérieur en simples "distributeurs de billets" plutôt qu'en centres d'allocation de crédit.

Une bancarisation sans usage

Cette prédominance de l'informel, qui capte environ 45% de l'emploi total (et jusqu'à 64% dans le commerce), crée un angle mort transactionnel pour les banques résidentes. Faute de flux traçables, les entrepreneurs locaux sont incapables de produire les justificatifs de revenus nécessaires à l'obtention d'un financement structuré. Il en résulte une dépendance systémique aux circuits de prêt informels et à l'usure, où le coût du capital est inversement proportionnel à la proximité bancaire.

De la traçabilité-sanction à la donnée-actif

Jusqu'ici, le système a tenté d'intégrer l'informel par la contrainte ou l'amnistie, avec un succès mitigé. Or la capture de l'économie informelle nécessite un changement radical de paradigme : la transition vers la finance numérique ne doit plus être présentée comme un outil de contrôle, mais comme un levier de construction de

confiance. L'appréhension liée à la traçabilité ne se lèvera pas par la contrainte, mais par la démonstration de valeur. En convertissant les transactions quotidiennes en données exploitables, on permet aux segments exclus de se bâtir un historique financier "alternatif" qui remplace les garanties réelles (hypothèques, cautions) souvent inexistantes.

L'enjeu majeur réside dans la pédagogie et la décomplexification. Pour intégrer ces flux, le système doit garantir que la digitalisation est un tremplin vers le crédit. Tant que la perception du risque fiscal associé à la donnée restera supérieure aux avantages de l'accès au capital, l'informalité demeurera le premier concurrent du réseau bancaire. La "bancarisation" doit céder la place à une "digitalisation par l'usage" où la donnée devient, in fine, la meilleure des garanties.

Melqart Insight

L'informalité n'est pas un déficit de civisme, mais une réponse à l'appréhension des répercussions de la traçabilité. Le défi n'est pas de bancariser par la force, mais de digitaliser par le bénéfice. En créant un écosystème où la donnée transactionnelle devient une garantie (collateral), on transforme le commerçant de l'arrière-pensée en un client solvable. La lutte contre le cash passera par une pédagogie de la simplification fiscale : transformer la peur du contrôle en une ambition de croissance.

La Poste Tunisienne : poumon de l'inclusion de proximité

De la capillarité physique à la plateforme d'intermédiation universelle

Bureaux de Poste

1054

au 31-12-2025

Distributeurs Automatiques

436

au 31-12-2025

Comptes d'Épargne (CEP)

4.4M

au 31-12-2023

Alors que le déploiement des banques résidentes marque le pas, la Poste Tunisienne s'impose comme l'unique rempart contre l'exclusion financière dans les zones rurales. Avec un maillage de plus de 1 000 bureaux (contre 2 000 pour l'ensemble des banques commerciales), elle offre une présence physique là où la rentabilité immédiate du modèle classique fait défaut. Cette infrastructure ne se contente pas de distribuer des courriers ; elle est devenue, par la force des choses, la première banque de détail du pays en termes de pénétration démographique. La mutation est profonde : près de 80% des revenus de l'institution proviennent désormais des services financiers, transformant un opérateur postal historique en un pivot de la circulation monétaire nationale.

Son hégémonie repose sur une confiance inégalée auprès des segments vulnérables. Interface unique pour les aides sociales et pensions, ce "guichet universel" stabilise la société tout en gérant un gisement massif de 7,25 Mds TND (CEP). Ce stock d'épargne et de données demeure un levier sous-exploité pour le financement de l'économie productive régionale.

Melqart Insight

La Poste n'est pas un concurrent du système bancaire, c'est son infrastructure de délestage et de conquête régionale. Le véritable enjeu stratégique est de transformer cette capillarité en une plateforme ouverte (Open Banking) capable d'accueillir des services de tiers (Assurances, Microcrédits, Fintechs). En réduisant le coût marginal d'accès au client dans les zones isolées, la Poste peut devenir le catalyseur qui transformera l'épargne dormante des régions en capital productif.

L'enjeu du pivot numérique comme levier de désenclavement

L'enjeu n'est plus l'extension physique, mais la transition "phygitale". Via l'application D17, la Poste dématérialise les flux quotidiens sans rompre le lien de proximité. En convertissant les usagers du cash aux portefeuilles numériques, elle agit comme un incubateur d'inclusion, préparant la population sous-bancarisée aux standards de la finance moderne.

L'avenir réside dans l'interopérabilité. En tant que hub de services (paiements, transferts, micro-épargne), la Poste peut capter l'informel "gris". L'objectif est de transformer ces flux transactionnels en levier d'accès au crédit via des passerelles vers le secteur bancaire et la microfinance, sortant ainsi les clients de la simple gestion de flux.

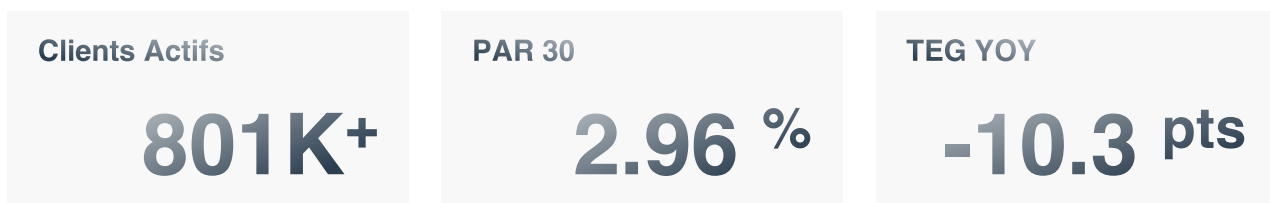
La microfinance : incubateur de solvabilité régionale

Du crédit de subsistance à la structuration du tissu micro-entrepreneurial

Le Maillage Territorial comme Réponse à l'Exclusion

Dans les territoires à faible densité bancaire, la microfinance s'impose comme le relais vital de l'économie réelle. Avec plus de 800 000 clients actifs et un encours de 2.5 milliards TND, le secteur capte une demande atomisée (femmes rurales, agri-preneurs) via un réseau de 220 agences.

Enda Tamweel, leader avec 110 points de contact, illustre ce maillage de confiance. Au-delà de l'octroi de fonds, par une relation physique régulière, les IMF documentent l'historique de remboursement des exclus pour amorcer leur intégration financière.



Performance et Résilience : Un Secteur en Maturité

Malgré une conjoncture atone, le secteur affiche une résilience technique remarquable avec un PAR 30 maîtrisé à 2.96% fin 2024, le scoring de proximité démontre sa pertinence face à l'absence de garanties réelles. Par ailleurs, la baisse du TEG à 25.7% sur certains segments signale un allègement de la pression sur les ménages et une maturité accrue du secteur.

L'enjeu stratégique réside désormais dans la « graduation » financière. Il s'agit de connecter ces acteurs au système formel en digitalisant les flux et en développant des micro-assurances pour transformer le micro-crédit en un tremplin vers le haut de bilan bancaire.

IMF-SA	Agences (2024) Clientèle cible et spécificités
Enda Tamweel	110 Leader du marché, forte présence rurale, 472k clients
Advans Tunisie	24 Micro-entrepreneurs urbains et ruraux, 30k clients
Microcred (ex-Baobab)	20 TPE et commerçants, 20k clients
Taysir Microfinance	29 Zones sous-desservies, 72% de clients ruraux
Zitouna Tamkeen	19 Microfinance islamique, inclusion par l'ESS
DAAM (ex-Taysir)	23 Micro-entrepreneurs, focus sur l'emploi

Implication Stratégique

La microfinance ne doit plus être vue comme un compartiment étanche, mais comme l'antichambre de la bancarisation formelle. Le véritable défi stratégique est de créer des passerelles de refinancement automatiques entre les IMF et les banques résidentes. En utilisant les données de remboursement des IMF comme un "scoring alternatif", les banques peuvent enfin attaquer les segments régionaux sans subir le coût d'acquisition client. Réussir la microfinance, c'est industrialiser la création de clients solvables pour demain.

La mutation digitale : du guichet au portail “*phygital*”

La transition technologique comme levier d'optimisation et d'efficience opérationnelle

L'évolution de la technologie redéfinit le rôle de l'agence bancaire. Si la croissance du réseau physique a été de 3,44% en moyenne sur la période 2012-2022, elle a ralenti à moins de 1% par an récemment, les banques privilégiant les canaux digitaux.

Le pivot phygital : optimiser plutôt qu'étendre

La croissance du réseau physique, historiquement de 3.44% par an sur la décennie précédente, s'est brutalement contractée à moins de 1% récemment. Ce coup d'arrêt n'est pas un repli, mais un changement de doctrine : les institutions financières privilégient désormais les canaux digitaux et le Mobile Banking. Cependant, le modèle hybride « phygital » s'impose, car le client tunisien reste fortement attaché au contact humain pour les opérations à forte valeur ajoutée ou le conseil structurant.

En parallèle, le parc de Distributeurs Automatiques de Billets (DAB) a continué de s'étendre pour atteindre 3305 unités en 2024, affichant une croissance annuelle moyenne de 3% sur cinq ans. Si cette infrastructure soulage les guichets physiques, le taux moyen de disponibilité des machines (93.7%) reste un point de friction lors des pics de demande, soulignant les limites logistiques de la gestion du cash.

La dématérialisation réglementaire : l'impulsion de la BCT

L'année 2025 a marqué un tournant réglementaire majeur sous l'impulsion de la Banque Centrale de Tunisie. La circulaire 2025-03 a introduit TuniChèque, une plateforme d'échange électronique unifiée visant à fluidifier le traitement des chèques. En numérisant ce flux historique, le régulateur réduit drastiquement les délais de compensation et l'obligation pour les clients de se déplacer physiquement en agence pour les remises.

De même, la circulaire 2025-12 a concrétisé le lancement de la Plateforme de Change en ligne (accessible via le portail exop.bct.gov.tn). Cette initiative permet la soumission et le traitement dématérialisés des demandes d'autorisation de change. Pour les opérateurs économiques de l'hinterland, cette réforme supprime la barrière de la distance par rapport aux centres décisionnels de la capitale, marquant un pas décisif vers l'équité territoriale.

Melqart Insight

La digitalisation ne doit pas être pensée comme un simple outil de réduction des coûts de back-office, mais comme le premier levier de désenclavement des territoires. En éliminant l'obligation de présence physique pour les chèques ou le change, la BCT et les banques suppriment la friction logistique liée à l'éloignement. Le véritable défi de 2026 est d'adosser ces plateformes à une éducation financière d'envergure pour rassurer les usagers sur la sécurité et la légitimité des flux numériques.

Démographie et urbanisation : tranchées de la demande

Comment les mutations sociodémographiques dictent la géographie de l'épargne et du crédit

Transition démographique : le défi de l'asymétrie générationnelle

Le recensement de 2024 a figé la population tunisienne à 11 972 169 habitants, confirmant un ralentissement de la croissance démographique à 0.87% par an. Derrière cette relative stagnation se cache un vieillissement accéléré : le pays compte désormais 74 personnes âgées pour 100 enfants de moins de 15 ans. Pour le secteur bancaire, cette transition pose un double défi. Les seniors, souvent réticents face au tout-digital, imposent le maintien coûteux de guichets physiques pour les opérations de retrait et de pension, freinant la fermeture programmée des agences moins rentables.

En parallèle, les cycles de vie traditionnels se décalent profondément. L'âge moyen au premier mariage a atteint 35.3 ans pour les hommes et 28.9 ans pour les femmes, entraînant une stagnation de la demande pour les crédits immobiliers de premier équipement. La clientèle bancaire de l'hinterland, plus âgée et moins connectée, s'oriente vers des produits de prévoyance et d'épargne de précaution, tandis que la demande de crédit de consommation se concentre sur une jeunesse urbaine mais souvent précarisée.

L'attraction littorale : l'aspirateur de dépôts

La Tunisie reste structurée par une forte gravité spatiale : 63% de la population s'agglutine sur la bande littorale de l'Est, qui ne représente pourtant que 24% du territoire national. Cet exode intérieur vide les régions centrales de leurs forces vives et, par conséquent, de leur épargne. Les flux migratoires internes agissent comme un aspirateur de capitaux : les jeunes quittent l'intérieur pour les pôles industriels et universitaires du littoral, transférant leurs futurs comptes et revenus vers des agences côtières déjà saturées.

La densité bancaire de Tunis, culminant à 55 agences pour 100 000 adultes, n'est donc pas seulement un privilège historique, mais le reflet direct de cette concentration humaine. Pour les banques, déployer un réseau dans les zones d'émigration de l'intérieur équivaut à investir à perte dans des bassins démographiques vieillissants, où le renouvellement de la clientèle solvable est structurellement compromis par la métropolisation.

Melqart Insight

Les comités de direction bancaires ne peuvent plus concevoir de produits standardisés pour une Tunisie homogène. Nous faisons face à deux pays : une Tunisie côtière, urbaine et connectée, exigeant des parcours digitaux fluides et du crédit instantané ; et une Tunisie de l'intérieur, vieillissante, dépendante du cash et du guichet. L'enjeu stratégique d'ici 2030 est d'adapter l'offre à ce fossé générationnel. Continuer à appliquer le même modèle d'agence sur ces deux réalités condamne les banques à l'inefficacité opérationnelle.

La Stratégie Nationale d'Inclusion Financière

Du cadre réglementaire à l'impact régional

Le volontarisme de la BCT : de la surveillance à l'incitation active

La BCT intègre désormais l'inclusion comme un pilier de la stabilité macroéconomique. La circulaire impose ainsi aux banques une gouvernance des données et une gestion prévisionnelle des risques plus fines, posant le socle nécessaire aux déploiements régionaux.

Ce cadre s'accompagne d'un interventionnisme ciblé : la circulaire 2025-14 plafonne les taux d'intérêt (TMM+marge maximale) pour le financement des Sociétés Communautaires. En parallèle, la circulaire 2025-11 réaligne les barèmes du crédit agricole pour soutenir les exploitants face aux chocs climatiques.

Texte de Référence	Dispositif Majeur	Objectif Stratégique Territorial
Circulaire n°2025-08	Gestion prévisionnelle & Gouvernance data	Renforcer la gouvernance des risques et des données pour soutenir l'innovation financière
Circulaire n°2025-11	Révision des barèmes du Crédit Agricole	Soutenir l'exploitation agricole face aux chocs climatiques récurrents
Circulaire n°2025-14	Taux préférentiel plafonné (TMM + Marge)	Amorcer l'entrepreneuriat collectif dans les gouvernorats prioritaires
Circulaire n°2025-17	Durcissement des normes LBC/FT	Aligner le pays sur les standards du GAFI tout en gérant le risque d'exclusion

Les tensions de la conformité : le coût d'accès au système formel

Cependant, l'alignement international LBC/FT (circulaire 2025-17) alourdit les procédures. Cette friction administrative agit comme une taxe de conformité qui exclut de fait les petits commerçants et agriculteurs non structurés, les maintenant dans l'informel.

Pour y pallier, la BCT et l'ACM misent sur l'éducation financière digitale. Les campagnes pédagogiques sur TikTok et YouTube (2.4 millions de vues) démontrent l'importance de désarmer l'appréhension liée à la traçabilité administrative pour attirer les jeunes vers le système formel.

Melqart Insight

Imposer des taux plafonnés ou des quotas de crédit par décret est une solution à court terme qui risque de créer des distorsions de marché, incitant les banques à l'évitement. Le véritable levier d'action consiste à créer un cadre de "KYC proportionné" et un statut fiscal simplifié pour les micro-transactions. C'est en réduisant le coût de la conformité pour les petits acteurs que l'on incitera le secteur bancaire privé à s'aventurer hors de sa zone de confort littorale.

Perspectives 2030 : vers la convergence des réseaux

Scénari de convergence et architecture cible pour une finance territoriale intégrée

La fragmentation financière tunisienne ne peut pas être traitée par une réponse unique. Elle reflète à la fois des écarts de densité économique, de formalisation, d'accès, de confiance et de capacité d'intermédiation. Chaque catégorie d'acteur doit donc être lue à travers son rôle spécifique dans l'écosystème financier.

Implications stratégiques par acteur



Pour les banques commerciales, l'enjeu n'est pas nécessairement d'ouvrir massivement de nouvelles agences, mais de repenser la présence régionale : formats plus légers, modèles hybrides, partenariats avec des acteurs de proximité et meilleure exploitation des données pour servir les TPE et PME locales.



Pour la Poste, l'enjeu est de consolider son rôle d'infrastructure financière de base. Sa capillarité territoriale peut devenir un levier majeur d'inclusion, à condition d'être articulée avec des services digitaux, des parcours simples et une meilleure interopérabilité avec l'écosystème financier.



Pour les institutions de microfinance, l'opportunité consiste à renforcer leur position dans les zones où les banques sont structurellement moins présentes, tout en construisant des passerelles vers des financements plus structurants pour les clients qui grandissent.



Pour les fintechs et établissements de paiement, le potentiel réside dans la réduction du cash, la fluidification des paiements, la documentation progressive des usages et la création d'historiques transactionnels exploitables.



Pour les pouvoirs publics et régulateurs, la densité bancaire doit être lue comme un indicateur de développement territorial. L'inclusion financière ne dépend pas seulement de l'offre bancaire, mais aussi de la connectivité, de l'éducation financière, de la formalisation de l'économie et de la qualité des infrastructures locales.

Contacts

Dhia Ahmed

Founder & Managing Partner

dhia@melqartpartners.com ↗

Melqart Insights

Banking & Financial Systems

insights@melqartpartners.com ↗

Regional Offices

Boston

americas@melqartpartners.com

Sophia Antipolis

europa@melqartpartners.com

Tunis

mena@melqartpartners.com



MELQART PARTNERS
ANCIENT WISDOM, MODERN STRATEGIES