

PROFIL ENTREPRENEURIAL DU MAROC

NOTE SYNTHÉTIQUE



© 2023 Groupe de la Banque africaine de développement
Tous droits réservés. Publié en décembre 2023
Groupe de la Banque africaine de développement
Profil entrepreneurial du Maroc

Les opinions exprimées dans cet ouvrage sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les opinions et politiques de la Banque africaine de développement (la Banque), ni celles de son Conseil des gouverneurs ou de son Conseil d'administration et des pays qui y sont représentés.

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

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

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

Photo de couverture : © Banque africaine de développement
Groupe de la Banque africaine de développement
Avenue Jean-Paul II 01 BP 1387
Abidjan 01, Côte d'Ivoire
www.afdb.org



TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	4
Avant-propos	5
1. Introduction	7
2. Le profil entrepreneurial du Maroc	8
3. Les contraintes à la formalisation et la croissance des entreprises	14
4. Les besoins en accompagnement technique et financier	17
5. Le rôle des compétences intrinsèques dans l'activité entrepreneuriale	19
6. Les Programmes existants	22
7. Conclusions et recommandations	25





REMERCIEMENTS

L'étude sur le profil entrepreneurial du Maroc est une production conjointe de la Banque africaine de développement (BAD) à travers l'Initiative régionale pour l'Afrique du Nord Entrepreneurship Innovations and Advice (EInA) et du Ministère de l'Économie et des Finances (MEF) à travers la Direction du Trésor et des Finances Extérieures (DTFE).

L'équipe de direction de l'étude est composée, pour la Banque africaine de développement, de Beth Dunford, Vice-Présidente de l'Agriculture et du Développement humain et social; Mohamed El Azizi, Directeur général pour l'Afrique du Nord ; Marta Phiri, Directrice sectorielle du Développement humain ; Mohammed Gueye, Chef de division sectoriel du Développement humain et Achraf Tarsim, Représentant Résident du bureau de la BAD au Maroc ; et pour le Royaume du Maroc, de Nouaman Al Aissami, Directeur-adjoint à la DTFE et Mohammed El Idrissi, Chef de la Division du Financement Sectoriel et de l'Inclusion Financière à la DTFE.

L'étude a été coordonnée du côté de la Banque par Loubna Bourkane, Experte principale Emploi et Entrepreneuriat pour l'Afrique du Nord à la BAD, et Viviane Laure Mamno Wafo, Coordinatrice de EInA ; et du côté du Ministère de l'Économie et des Finances (MEF) par Saïda El Ouatri et Wafa Naji, respectivement Cheffe du Service des Instruments de Financement Sectoriel et Ingénieur d'État au Service des Instruments de Financement Sectoriel à la DTFE.

Elle a été corédigée par David Robalino, Conseiller stratégique de EInA ; Loubna Bourkane, Experte principale Emploi et Entrepreneuriat pour l'Afrique du Nord à la BAD ; Adil Khalis, Point focal de EInA au Maroc ; Viviane Laure Mamno Wafo, Coordinatrice de EInA ; Saadallah Berhili, Statisticien ; et Sara Bertin, Économiste Pays en Chef du bureau du Maroc.

Les auteurs tiennent à remercier les collègues de la Banque Hervé-Marie Cariou, Conseiller de la Vice-Présidente de l'Agriculture et du Développement humain et social ; Anouar Ouedrago, Chargé senior de programme ; Anne Perrot-Bihina, Économiste de l'éducation ; Moumine Sissao, Chargé supérieur de l'éducation ; et Nadia Laraj, Chargée de programme Entrepreneuriat à la GIZ pour leurs relecture et commentaires qui ont permis d'améliorer l'étude.

L'équipe souhaite également remercier le Programme de Partenariat Dano-Arabe (DAPP) et le Youth Entrepreneurship and Innovation Multi-Donor Trust (YEI MDT) Fund pour leur soutien financier¹ à la réalisation de cette étude.

¹ Le Programme de Partenariat Dano-Arabe (DAPP) a financé EInA au cours de sa première phase (2020-2022), durant laquelle l'enquête de terrain sur laquelle cette étude s'appuie a été réalisée. Dans sa phase actuelle durant laquelle l'étude a été finalisée, EInA est financé par le Youth Entrepreneurship and Innovation Multi-Donor Trust Fund.



AVANT-PROPOS

Nombreuses sont les initiatives en faveur de l'entrepreneuriat et des TPME qui ont été mises en place par le Gouvernement du Maroc durant les dernières années. Ces initiatives ont eu de nombreux impacts positifs. En assurer l'intégration, la mise à l'échelle et en améliorer la soutenabilité et l'impact sur l'emploi constituent des défis de tous les jours pour les autorités. Afin de mettre en place des initiatives répondant à ces défis, il est pertinent d'appréhender sur des bases solides l'écosystème entrepreneurial et des éléments le constituant et ce, tant au niveau national que régional.

À cet égard, le Ministère de l'Économie et des Finances (MEF) ainsi que la Banque africaine de développement à travers ElnA2 (Entrepreneurship Innovations and Advice) ont lancé conjointement, en août 2021, les travaux d'une enquête nationale sur l'entrepreneuriat. Cette enquête s'inscrit en droite ligne des initiatives lancées par le MEF telles que INTELAKA et la Stratégie nationale d'inclusion financière. Elle répond aussi aux orientations du Nouveau Modèle de Développement (NMD) qui prévoit la « mise en place d'une stratégie nationale d'accompagnement des entreprises pour le renforcement des capacités managériales et la modernisation, en particulier dans le cadre d'écosystèmes régionaux ».

Dans ce cadre, le Ministère de l'Économie et des Finances a sollicité l'appui de ElnA afin d'établir un profil actualisé et complet de l'entrepreneuriat au Maroc. L'objectif de cette requête est de questionner l'adaptation des programmes/politiques d'appui à l'entrepreneuriat existants au Maroc à la réalité économique du pays et surtout d'identifier les différents axes d'amélioration de ces initiatives.

La présente étude, reposant essentiellement sur les données d'une enquête représentative aux niveaux national et régional du marché du travail et de la catégorie des entrepreneurs établis et potentiels, vient répondre à ce besoin exprimé. L'enquête a été réalisée par le cabinet marocain JR Experts sur la base d'un plan de sondage probabiliste basé selon une hiérarchie de tirages à partir de l'échantillon-maître reçu du Haut-Commissariat au Plan (HCP). Elle a couvert 9085 individus au sein de 3 034 ménages, parmi lesquels ont été identifiés 2297 entrepreneurs représentant une population de 7,4 millions d'individus au niveau national.

ElnA est une initiative de la Banque africaine de développement créée en 2019. EinA souhaite agir comme une référence sur les questions d'entrepreneuriat et d'emploi en Afrique du Nord, particulièrement au Maroc ainsi qu'en Tunisie et en Égypte ; trois pays où ElnA intervient depuis sa création. En juin 2022, ElnA organisait une conférence à Rabat sur « Le futur de l'emploi et le rôle de l'entrepreneuriat et des très petites, petites et moyennes entreprises (TPME). Le 8 juin 2022, à l'issue de cette conférence, l'Appel de Rabat³ a été signé par le Maroc et la Tunisie. La présente étude s'inscrit dans le cadre de la conception et de la mise en œuvre de la sixième innovation opérationnelle proposée dans l'Appel de Rabat à savoir: « Des systèmes de profilage statistique pour cibler le soutien aux différents types d'entrepreneurs, y compris ceux qui sont impliqués dans des start-ups à forte valeur ajoutée ».

² <https://www.eina4jobs.org/fr>

³ L'Appel de Rabat est une déclaration politique qui identifie sept (7) innovations opérationnelles pour lever le défi des 3S (seuil, soutenabilité et sélectivité) auquel font face les politiques/programmes en faveur de la promotion de l'entrepreneuriat et du développement des TPME. Sa signature traduit la volonté des pays de passer à l'action et l'engagement de la Banque africaine de développement et d'autres partenaires techniques et financiers à les accompagner.



INTRODUCTION

L'avenir de l'emploi au Maroc va dépendre de la capacité du pays à promouvoir l'entrepreneuriat et à développer les très petites, petites et moyennes entreprises (TPME). Pour absorber au moins une partie des 5,4 millions de jeunes qui entreront dans la population en âge de travailler d'ici 2035, il sera nécessaire de repenser le modèle de croissance économique des deux dernières décennies, intensif en capital, qui n'a pas pu générer suffisamment d'emplois. Pour réaliser les ambitions du Nouveau Modèle de Développement (NMD), l'économie marocaine devra créer annuellement environ 310 000 à 445 000 emplois, dont au moins deux tiers à travers les TPME⁴.

Afin d'appréhender le potentiel du pays en termes de capacité entrepreneuriale, le Ministère de l'Économie et des Finances (MEF) et la Banque africaine de développement, à travers sa plateforme EInA (Entrepreneurship Innovations and Advice), ont lancé en 2022⁵ l'Enquête Nationale sur le Profil Entrepreneurial (ENPE). Il s'agit d'une enquête représentative du marché du travail aux niveaux national et régional, qui porte sur l'entrepreneuriat. Elle inclut des informations inédites sur les caractéristiques des entrepreneurs⁶ (établis⁷ et potentiels⁸) ; leurs perceptions des principales contraintes qui affectent leurs entreprises ou leurs projets d'investissement ; leurs besoins pour différents types de services d'appui ; et les problèmes auxquels ils sont confrontés en termes de cadre réglementaire. L'enquête a aussi permis de mesurer les capacités intrinsèques des entrepreneurs en relation avec leurs comportements et attitudes, leurs traits psychologiques, leurs capacités cognitives et psychosociales, et leurs compétences entrepreneuriales. L'enquête a couvert 9 085 individus au sein de 3034 ménages, parmi lesquels 2 297 entrepreneurs (établis et potentiels) ont été identifiés. Ces entrepreneurs représentent une population de 7,4 millions d'individus au niveau national.

Cette note résume les principaux résultats du rapport d'analyse des données de l'enquête en termes de profil entrepreneurial du pays, de potentiel de création d'emplois, de contraintes socio-économiques et institutionnelles qui affectent ce potentiel ; et les implications pour les politiques publiques. La note est structurée en six sections. La section 2 présente la distribution et le profil des entrepreneurs établis et potentiels aux niveaux national, régional et en milieux urbain et rural. Les sections 3 et 4 portent respectivement sur les principales contraintes qui affectent la formalisation et la croissance des entreprises, et sur les besoins des entrepreneurs en termes d'accompagnement technique et financier. La section 5 discute du rôle des capacités intrinsèques de la population âgée de 18 ans et plus dans l'activité entrepreneuriale, depuis l'idéation jusqu'à la création et le développement d'une entreprise. Les principaux programmes publics d'appui à l'entrepreneuriat sont revus dans la section 6. Les principales recommandations de l'étude sont présentées dans la dernière section (section 7).

⁴ Voir section 2 du Rapport BAD & MEF (2023) sur le Profil entrepreneurial du Maroc.

⁵ La collecte de données a eu lieu sur la période juin-août 2022.

⁶ Dans ce document, le terme « entrepreneur » regroupe les entrepreneurs potentiels encore appelés promoteurs ou porteurs d'idées de projets, et les entrepreneurs établis.

⁷ Ils sont chefs d'entreprises de différentes tailles et auto-entrepreneurs.

⁸ Ils sont en phase d'idéation ou en gestation au moment de l'enquête, leur intention est concrétisée par la suite par une série d'actions effectives.x



LE PROFIL ENTREPRENEURIAL DU MAROC

En 2022, le Maroc compte une population d'entrepreneurs âgés de 18 ans et plus estimée à 7,4 millions d'individus, soit 25% de cette tranche de la population, répartie entre 9% d'entrepreneurs établis et de 16% d'entrepreneurs potentiels ; ce sont des niveaux similaires à ceux d'autres pays en Afrique du Nord mais qui demeurent en-dessous des taux observés dans des pays à revenu intermédiaire en Asie de l'Est et en Amérique latine⁷. Au niveau international, les taux d'entrepreneurs établis et les taux d'entrepreneurs potentiels dans la population de 18 ans et plus varient considérablement d'un pays à l'autre et dans le temps. En Thaïlande, par exemple, le taux d'entrepreneurs établis est passé de 14% en 2015 à 20% en 2018. En Égypte, au Maroc et en Tunisie, les taux d'entrepreneurs établis se sont maintenus à près de 10%, équivalents à ceux observés en Inde et en Chine, mais bien au-dessous des taux observés au Sénégal, en Équateur, ou au Brésil qui s'établissent à près de 20%.

Les entrepreneurs établis représentent 25% de l'emploi au Maroc, tandis que les entrepreneurs potentiels représentent 10% des inactifs, 39% des chômeurs et 28% des travailleurs salariés. Près de 43% des entrepreneurs établis sont des entrepreneurs de vocation (ou d'opportunité) et 57% sont des entrepreneurs de subsistance (de nécessité). Ces derniers s'engagent dans des activités à faible productivité en raison du manque d'opportunités dans l'emploi salarié. D'un autre côté, près de 40% des entrepreneurs potentiels sont en gestation, ayant initié une action en vue de créer une entreprise, et 60% sont latents, n'ayant pas encore initié d'actions concrètes⁸.

Globalement, les hommes sont plus enclins à s'engager dans un processus entrepreneurial que les femmes. Ils constituent 59% des entrepreneurs potentiels et plus de trois quarts des entrepreneurs établis (78%). Parmi les hommes, le taux d'entrepreneuriat est de 35,7% correspondant à 15,5% d'entrepreneurs établis et 20,2% d'entrepreneurs potentiels. Chez les femmes, le taux d'entrepreneuriat est de 16,4% avec seulement 3,9% d'entrepreneurs établis et 12,5% d'entrepreneurs potentiels.

Dans les zones urbaines et les zones rurales, le taux d'entrepreneurs établis est similaire à la moyenne nationale, soit 9%. C'est le taux d'entrepreneurs potentiels qui est plus élevé dans les zones rurales : 20% contre 14,7% dans les zones urbaines. Ceci s'explique par une proportion plus importante d'entrepreneurs en idéation (13% contre 8,6%) qui pourrait refléter le manque d'opportunités dans l'emploi salarié, surtout étant donné la destruction nette d'emplois pour les femmes dans le secteur agricole observée dans la dernière décennie. Ainsi, le taux d'entrepreneuriat rural est de 29% et le taux urbain est de 24%.

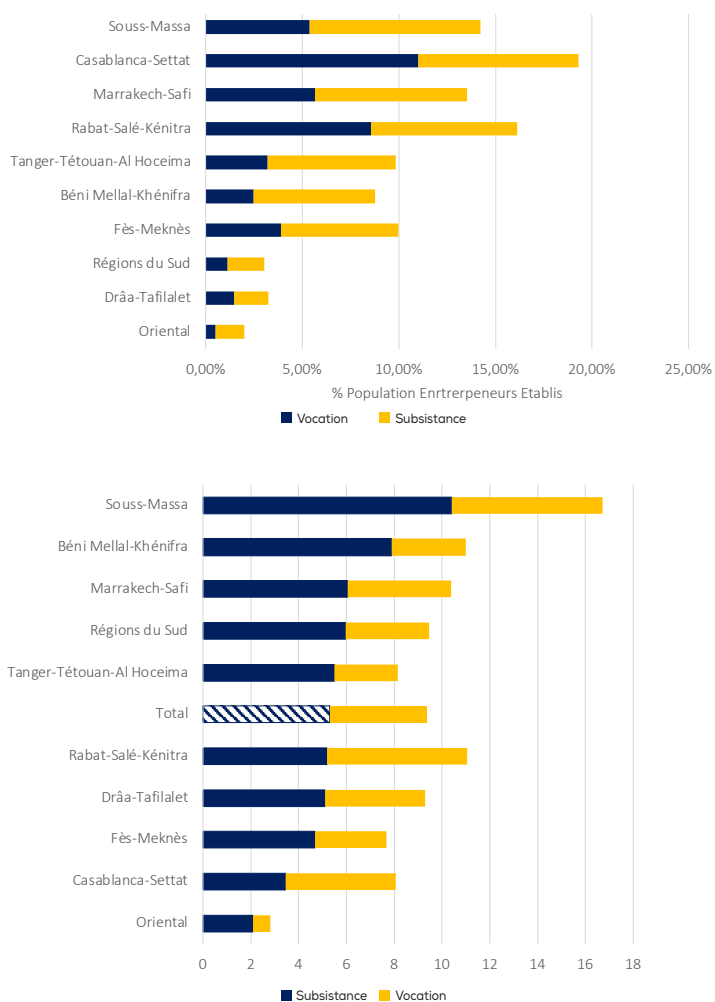
⁹ Global Entrepreneurship Monitor (2015-2021), <https://www.gemconsortium.org/data>

¹⁰ Ces derniers sont à un stade conceptuel, de cadrage ou d'étude de faisabilité dans leur projet d'entreprise.

Des entrepreneurs établis jeunes, peu instruits et exerçant dans des secteurs à faible productivité

Il y a une variation importante dans la distribution régionale des entrepreneurs et dans les taux d'activité entrepreneuriale de chaque région. La plupart des entrepreneurs (60%) sont concentrés dans les régions de Casablanca, Rabat, Souss-Massa, et Marrakech. D'autres centres importants pour l'entrepreneuriat sont Tanger et Fès (voir Figure 1). Cependant, les régions qui ont les effectifs d'entrepreneurs les plus importants ne sont pas nécessairement celles qui ont les taux d'activité entrepreneuriale les plus élevés. Par exemple, le taux d'activité entrepreneuriale⁹ à Casablanca est de seulement 8%, au-dessous de la moyenne nationale. Ceci s'explique, en partie, par un taux d'entrepreneuriat de nécessité beaucoup plus faible (moins de 4%), étant donné un taux d'emploi salarié formel plus élevé. La région avec le taux d'entrepreneuriat le plus élevé (16%) est Souss-Massa, ce qui reflète aussi un taux d'entrepreneuriat de nécessité plus important (supérieur à 10%).

Figure 1: Distribution régionale des entrepreneurs et des taux d'activité entrepreneuriale



¹¹ Le pourcentage d'entrepreneurs établis dans la population 18+.

Les entrepreneurs établis sont surtout des hommes et des jeunes avec un très faible niveau d'éducation, ce qui peut impliquer aussi un faible niveau de productivité. Seulement 22% des entrepreneurs établis sont des femmes et 40% ont moins de 35 ans. Moins de 15% des entrepreneurs ont un diplôme universitaire ou de formation professionnelle. Plus de 20% des entrepreneurs ne sont jamais allés à l'école, 25% ont seulement un niveau d'éducation primaire, et 40% ont un niveau secondaire qualifiant (16%) ou collégial (24%). Au niveau international, la productivité des entreprises est corrélée au niveau d'éducation des entrepreneurs qui les gèrent.¹² Ceci suggère que, dans le cas du Maroc, la plupart des entreprises établies sont engagées dans des activités à faible valeur ajoutée par travailleur.

La plupart des entrepreneurs marocains sont dans l'auto-emploi ou dirigent des micro-entreprises, très souvent informelles. En effet, près de 50% des entrepreneurs sont des travailleurs indépendants et 40% sont chefs d'entreprises de 1 à 3 employés. Ainsi, entre 85% des entreprises (dans la région de Fès) et plus de 95% (dans la région de Béni Mellal-Khénifra) sont des micro-entreprises (voir Figure 2). Même dans les régions les plus riches (en termes de PIB par habitant) telles que Casablanca, Rabat, et les régions du Sud, entre 45% et 50% des entrepreneurs sont dans l'auto-emploi et 40% sont chefs d'entreprises de 1 à 3 employés. Les entités de plus de 6 employés représentent moins de 5% des entreprises dans toutes les régions. Le faible niveau de productivité et la taille limitée des entreprises font que la majorité des entrepreneurs, soit plus de 70% d'entre eux, opèrent dans le secteur informel. Les taux d'informalité sont corrélés au niveau de productivité des régions (PIB par travailleur).¹³

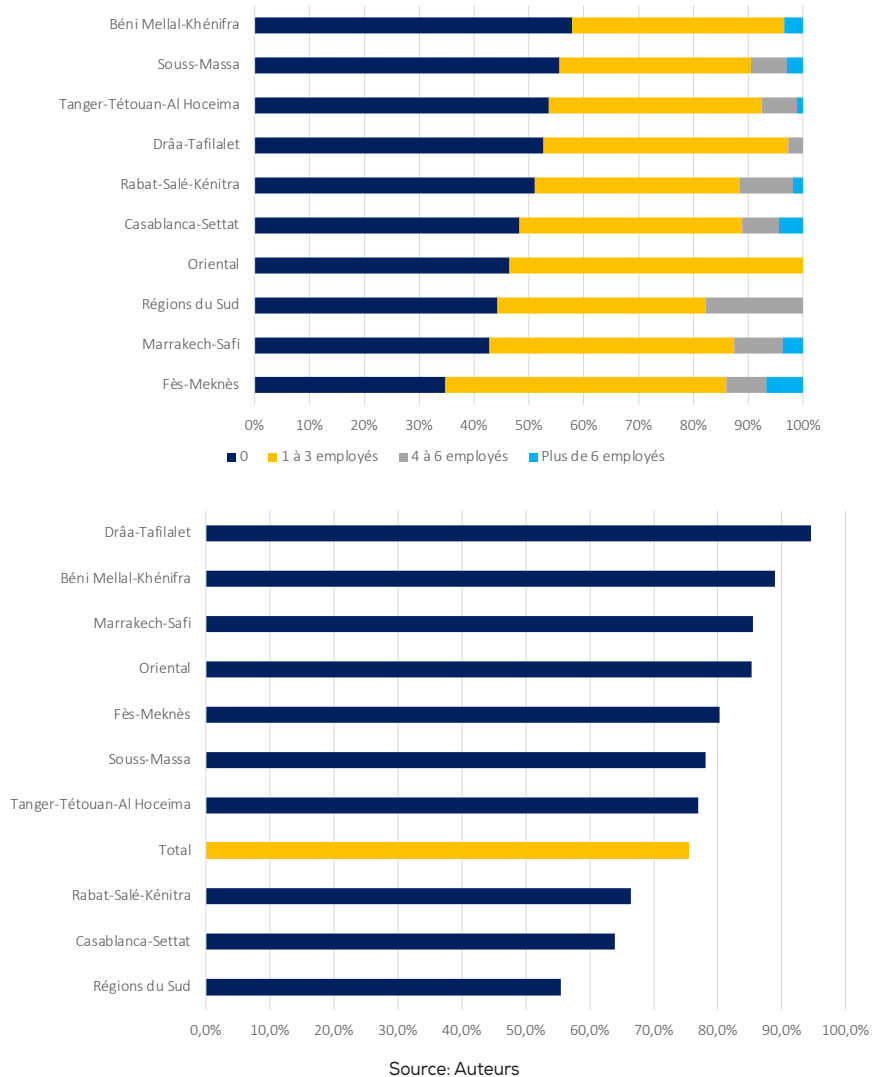


¹² Van der Sluis, J., Van Praag, M. and Vijverberg, W., 2005. Entrepreneurship selection and performance: A meta-analysis of the impact of education in developing economies. *The World Bank Economic Review*, 19(2), pp.225-261.

¹³ Données Haut-Commissariat au Plan (HCP).

Ainsi, bien que ces taux soient relativement plus faibles et en-dessous de la moyenne nationale dans les régions du Sud, de Casablanca et de Rabat, ils demeurent assez importants se situant entre 55 et 65% (voir Figure 2).

Figure 2: Taille et informalité des entreprises



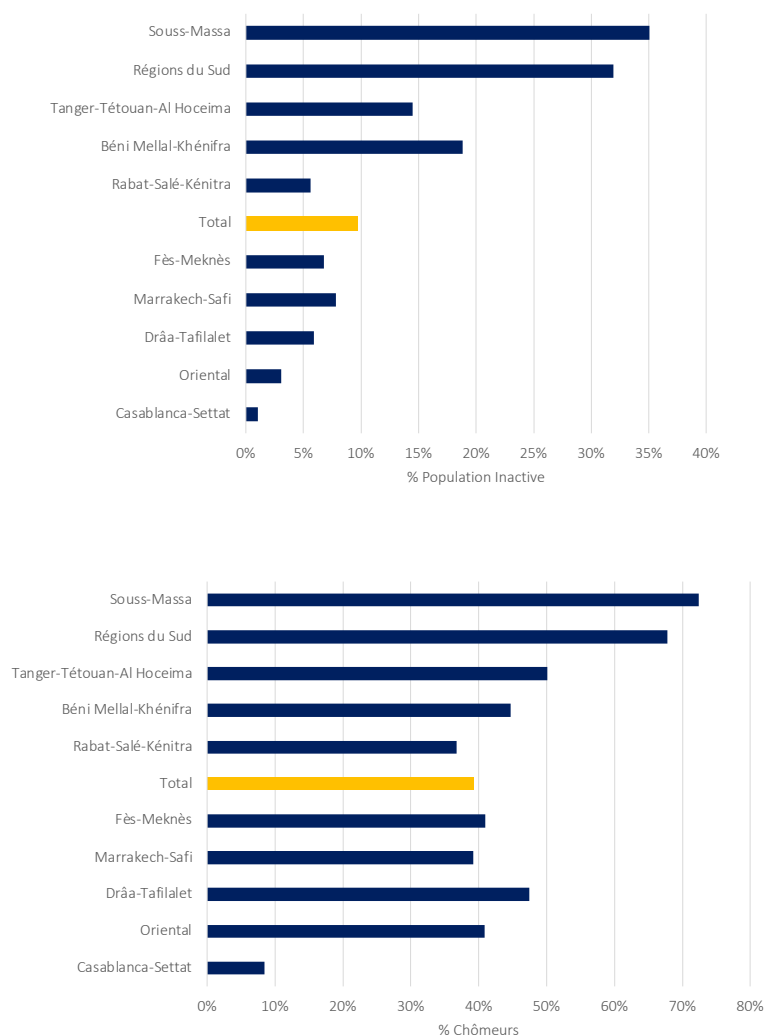
Le panorama sectoriel régional confirme la prépondérance des secteurs économiques à faible productivité du travail dans toutes les régions. Ainsi, presque 50% des entreprises opèrent dans le secteur du commerce où la productivité du travail est estimée à 42% de celle observée dans le secteur de l'industrie¹⁴. Les secteurs de l'agriculture, de la construction et de l'hébergement totalisent près de 20% des entreprises avec une productivité estimée à entre 30% et 35% de celle du secteur industriel. Moins de 15% des entreprises sont dans des secteurs à plus haute valeur ajoutée comme l'industrie manufacturière, les finances, la communication et l'information.

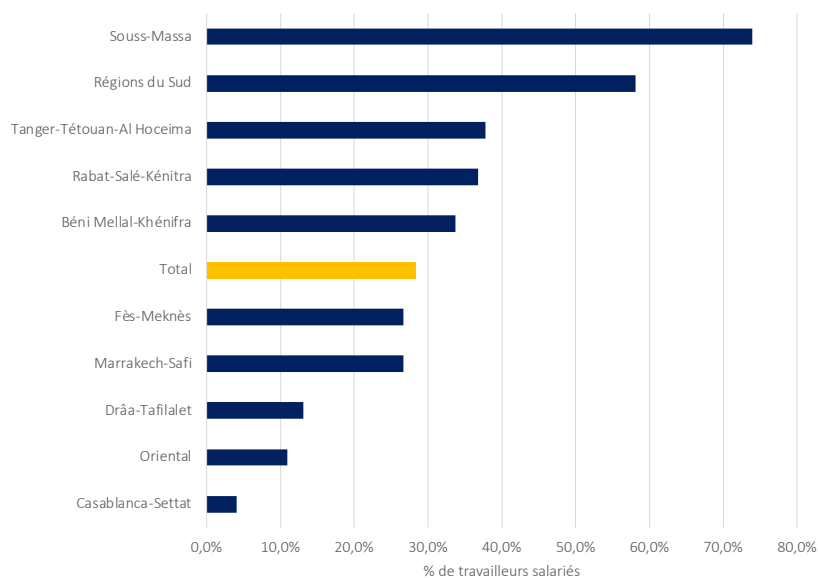
¹⁴ Données HCP

Des entrepreneurs potentiels relativement plus instruits, avec une proportion féminine plus marquée

La variation régionale des taux d'entrepreneuriat potentiel est encore plus importante que pour les entrepreneurs établis. Ces taux sont en-dessous de la moyenne nationale, notamment au niveau des régions de Casablanca, l'Oriental, Drâa-Taïfalet, Marrakech - Safi et Fès - Meknès. À l'autre extrême, les taux les plus élevés sont observés au niveau des régions du Sud (36%) et à Souss-Massa (43%). Comme indiqué précédemment, ces entrepreneurs potentiels sont répartis entre les travailleurs inactifs, les travailleurs salariés, et les chômeurs. C'est au niveau de ces derniers que des différences dans la distribution régionale sont observées. La part d'entrepreneurs potentiels parmi les chômeurs est inférieure à la moyenne nationale (< 40%) seulement dans les régions de Casablanca - Settat et Rabat - Salé - Kenitra. Dans ces régions, on observe une proportion plus importante de travail salarié (70%), notamment formel (voir Figure 3).

Figure 3: Distribution des entrepreneurs potentiels parmi les inactifs, chômeurs et salariés





Source: Auteurs

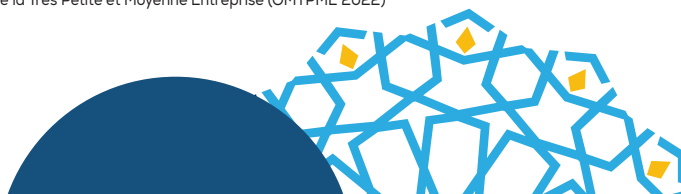
La répartition des entrepreneurs potentiels par genre est plus équilibrée que dans le cas des entrepreneurs établis ; il s'agit d'une population relativement plus jeune et plus qualifiée. Plus de 40% des entrepreneurs potentiels sont des femmes contre 22% parmi les entrepreneurs établis. Les jeunes de moins de 35 ans représentent 55% des entrepreneurs potentiels. Quant à leur niveau d'éducation, 78% des entrepreneurs potentiels ont un niveau d'instruction secondaire ou moins, tandis que les diplômés de la formation professionnelle et de l'université représentent seulement 8% et 14% respectivement.

Tout comme les entreprises établies, la majorité des entreprises potentielles seraient créées dans des secteurs à faible productivité. Environ 45% des projets entrepreneuriaux se concentrent dans le secteur du commerce, 14% dans l'agriculture et 12% dans l'hébergement. Seulement 15% des projets sont prévus dans les secteurs à plus forte valeur ajoutée ; 10% dans l'industrie et un peu moins de 5% dans les services tels que les finances et l'information/communication.

Un potentiel important en termes de création d'emplois

En dépit des limitations en termes de taille (nombre de travailleurs), les entrepreneurs établis et les entrepreneurs potentiels constituent une source importante d'emplois futurs. Les TPME génèrent à elles seules près de 70% des emplois formels au Maroc¹⁵. À l'avenir, un potentiel de création de 200 000 emplois en moyenne annuelle pourrait être atteint si seulement 20% des entrepreneurs potentiels et établis parvenaient à créer et à développer leurs entreprises, soit la moitié des objectifs du Nouveau Modèle de Développement (NMD).

¹⁵ Observatoire Marocain de la Très Petite et Moyenne Entreprise (OMTPME 2022)





LES CONTRAINTES À LA FORMALISATION ET LA CROISSANCE DES ENTREPRISES

Au-delà du niveau d'éducation et des compétences intrinsèques des entrepreneurs, plusieurs facteurs démographiques, sectoriels et institutionnels affectent la formalisation des entreprises et leur potentiel de croissance. Les femmes et les jeunes, par exemple, sont plus enclins à créer des unités économiques informelles avec un plus faible potentiel de croissance. Ce constat est plus marqué pour les entrepreneurs de nécessité, surtout dans les zones rurales et dans le secteur du commerce. Cela pourrait s'expliquer, en partie, par un certain nombre de contraintes d'ordre institutionnel, qui entravent le processus de formalisation et la croissance des entreprises. Ainsi, des problèmes d'accès au financement, les complexités administratives, les charges fiscales et sociales, et des problèmes d'accès au foncier constituent des facteurs dissuasifs à la formalisation des unités informelles, freinant ainsi leur potentiel de croissance et son corollaire, l'emploi.

La formalisation¹⁶ des entreprises est limitée par le cadre réglementaire et l'instabilité de l'activité entrepreneuriale

Les hommes ont 69% plus de chances que les femmes, et les adultes¹⁷ 2,5% plus de chances que les jeunes, d'exercer dans le secteur formel. Cette différence ne s'explique pas par le niveau d'éducation ou par les caractéristiques intrinsèques des hommes par rapport aux femmes, ni par le secteur économique investi. Les résultats suggèrent que les femmes s'engagent dans des activités à faible productivité, souvent au sein du foyer, et donc plus susceptibles d'exercer dans l'informalité. En parallèle, la probabilité qu'une entreprise soit formelle croît de 2,5% avec chaque année d'âge de son propriétaire. Ainsi, un entrepreneur de 35 ans a 28% plus de chances d'avoir une entreprise formelle qu'un entrepreneur âgé de 25 ans.

Sur le plan géographique, il n'y a pas de différence marquée entre les régions par rapport à l'informalité des entreprises, mais celle-ci est plus importante dans les zones rurales et dans le secteur du commerce. Ainsi, la probabilité d'observer une entreprise formelle dans des zones rurales diminue de 80%, ce qui est cohérent avec la prévalence d'activités à plus faible productivité. Il en est de même dans le secteur du commerce où la probabilité d'avoir une entreprise formelle se réduit de 40%, comparé à l'industrie, l'agriculture, ou les autres services.

¹⁶ Une entreprise est considérée formelle si elle est enregistrée dans l'un des registres institutionnels (voir ILO (2013), Measuring informality: A statistical manual on the informal sector and informal employment).

¹⁷ Dans cette étude, les adultes sont âgés de 35 ans ou plus.

L'informalité est aussi corrélée au type d'entrepreneur (subsistance ou d'opportunité) et à sa perception des contraintes affectant l'activité entrepreneuriale. Les entrepreneurs de nécessité par exemple ont une probabilité beaucoup plus faible d'exercer dans la légalité (92%). En même temps, pour les entrepreneurs qui considèrent les réglementations, l'accès au foncier, et l'accès au financement comme des obstacles à la formalisation, les chances d'exercer dans le secteur formel augmentent de 2 à 2,7 fois.

Pour les entrepreneurs informels, les réglementations et l'instabilité de leur activité économique sont perçues comme les principales contraintes à la formalisation. En effet, l'impôt sur le revenu (IR) est cité comme un frein par près de la moitié des entrepreneurs (45%) (voir Tableau 1). L'instabilité de l'activité et les complexités administratives sont également citées par plus du tiers des répondants (36% et 30% respectivement). Finalement, les réglementations et les charges sociales sont identifiées comme une contrainte par 16% et 22% des entrepreneurs établis.

Ces perceptions varient avec la zone géographique. Par exemple, les charges sociales sont perçues comme une contrainte surtout dans les zones rurales (25%), et la TVA et l'impôt sur le revenu dans les zones urbaines (18 et 50%). Les réglementations et les complexités administratives sont aussi plus contraignantes dans les zones urbaines (17 et 32%), alors que l'instabilité de l'activité économique est plus prononcée dans les zones rurales (37%).

Tableau 1: Barrières à la formalité par type d'entrepreneur et zone géographique

	CNSS	TVA	IR	Régulations	Complexités	Instabilité
Ensemble	21,6%	14,8%	41,9%	16,4%	27,6%	37,3%
Subsistance	18,0%	16,7%	47,4%	16,4%	29,0%	34,9%
Vocation	29,2%	10,9%	30,4%	16,6%	24,6%	42,4%
Urbain	20,3%	15,2%	46,5%	17,5%	31,2%	37,5%
Périurbain	12,4%	21,9%	44,4%	24,1%	14,0%	29,3%
Rural	24,7%	13,4%	33,8%	14,0%	22,7%	37,6%

Les entrepreneurs ont aussi des attentes par rapport au cadre réglementaire surtout en ce qui concerne l'accès à la sécurité sociale, les subventions à la formation, et l'accès aux programmes d'appui à l'entrepreneuriat. Parmi les facteurs qui justifient la formalisation des entreprises se trouvent le fait d'avoir une couverture maladie (40%), une assurance contre les accidents de travail (19,5%), une retraite (32%), et une assurance chômage.

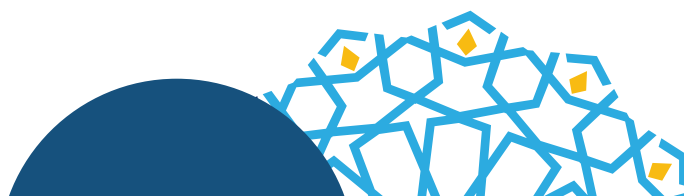
La croissance des entreprises fait face aux problèmes d'accès au marché¹⁸ et au foncier

Les entrepreneurs individuels ou auto-entrepreneurs parmi les hommes ont plus de chances de créer des emplois que les femmes, tandis que l'effet de l'âge sur la création d'emplois dépend de la taille de l'entreprise. La probabilité de garder le statut d'entrepreneur individuel se réduit pour les hommes de 30% par rapport aux femmes. Ainsi, non seulement les hommes ont plus de chances d'exercer dans le secteur formel, mais les activités des entrepreneurs individuels parmi eux ont aussi plus de potentiel de croissance. L'âge ne semble pas influencer le passage de l'auto-emploi à une entreprise de 1 à 3 employés. En revanche, la probabilité pour une entreprise de 1 à 3 employés de passer à une entreprise de 4 à 6 employés se réduit de 1,7% avec chaque année d'âge de son propriétaire. Ainsi, un entrepreneur de 35 ans a 16% moins de chances de créer un emploi comparé à un entrepreneur âgé de 25 ans.

En général, le potentiel de croissance des entreprises en termes d'effectif est plus limité dans les zones rurales et dans le secteur du commerce. Toutes choses égales par ailleurs, les entrepreneurs individuels ont moins de potentiel de croissance (-30%) dans les zones rurales que dans les zones urbaines. En revanche, aucune différence n'est observée pour les entreprises avec au moins un employé dans ces deux zones. Par rapport aux secteurs, dans le secteur du commerce, la probabilité qu'un entrepreneur individuel n'évolue pas vers une entreprise de 1 à 3 employés double, et la probabilité qu'une entreprise de 1 à 3 employés ne puisse pas passer à 4-6 employés augmente de plus de 5 fois. Les résultats révèlent que c'est dans le secteur agricole que les entreprises présentent un potentiel de croissance. Dans ce secteur, la probabilité de rester dans l'auto-emploi se réduit de 42% et celle de maintenir une entreprise de 1 à 3 employés de 69%.

Enfin, l'accès au marché, le foncier, et les complexités administratives affectent la croissance des entreprises. Le problème d'accès au marché semble affecter surtout les très petites entreprises en réduisant de 30% les chances de créer une entreprise de 1 à 3 employés. Les contraintes liées au foncier augmentent de 70% la probabilité de rester un entrepreneur individuel et de 40% la probabilité de maintenir une taille d'entreprise de 1 à 3 employés. En même temps, la perception des réglementations et des complexités administratives comme une contrainte à l'entrepreneuriat augmente de 30% parmi les entrepreneurs qui gèrent des entreprises composées de 1 à 3 employés comparé aux auto-entrepreneurs.

¹⁸ Dans l'enquête, l'accès au marché est défini par le manque de clients, qui affecte la rentabilité, et des problèmes de transparence et de manque d'information.

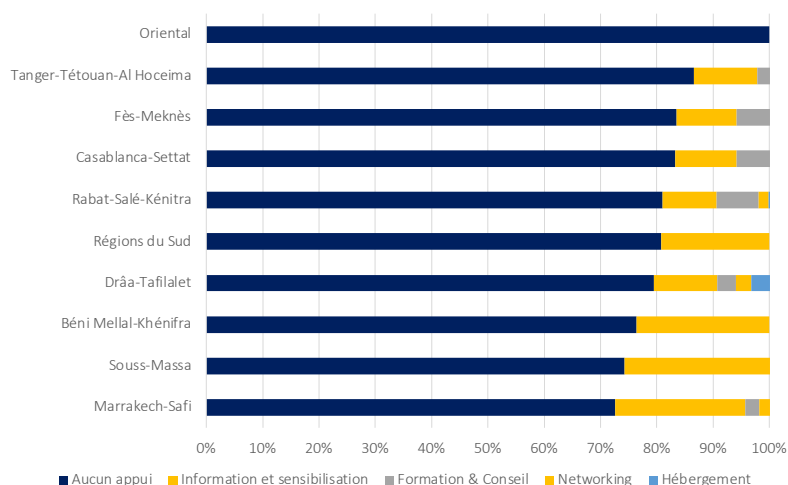


LES BESOINS EN ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE ET FINANCIER

Pour faire face aux différentes contraintes à l'activité entrepreneuriale décrites ci-dessus, les entrepreneurs établis et potentiels ont exprimé un certain nombre de besoins en termes d'appui à l'entrepreneuriat, notamment des besoins en accompagnement technique et financier. Les résultats de l'enquête montrent que, indépendamment des régions, ces besoins sont très importants et ne sont pas entièrement comblés par les programmes existants.

Entre 60 et 65% des entrepreneurs établis demandent des services d'accompagnement mais seulement une fraction les reçoit, avec une variation importante par région. Les principaux services d'appui reçus sont l'information et la sensibilisation à l'entrepreneuriat. D'autres services comme la formation, le conseil et le réseautage (networking) sont rarement fournis (voir Figure 4). Ceci reflète des problèmes d'échelle des programmes d'accompagnement.

Figure 4: Services d'accompagnement technique reçus



Près de 90% des entrepreneurs établis considèrent l'accès au financement comme étant l'obstacle majeur à leur activité entrepreneuriale. Entre 67 et 72% des entrepreneurs d'opportunité et de subsistance utilisent leur propre épargne pour se financer et 54-59% s'appuient sur des membres de leur famille ou des amis. Seulement 8% des entrepreneurs ont eu recours aux institutions financières. En même temps, seulement 5% des entrepreneurs de subsistance et 9,5% des entrepreneurs d'opportunité ont sollicité un crédit à une institution financière. Ils considèrent que leur entreprise ne remplit pas les conditions qui sont demandées pour accéder à un crédit (voir Tableau 2).

Dans une large mesure, le problème de l'accès au crédit à travers des institutions financières semble être lié aux caractéristiques des entreprises : des entreprises de petite taille et à faible productivité. Ainsi, parmi les principaux déterminants de l'accès au crédit d'une institution financière, on trouve la taille de l'entreprise et le degré de formalisation des entreprises. Un entrepreneur exerçant dans le secteur formel a 6 fois plus de chances d'approcher une institution financière et 4 fois plus de chances d'obtenir un crédit. De même, passer de l'auto-emploi à une entreprise avec 1 à 3 employés augmente de 45% les chances d'accéder à un crédit. Le niveau d'éducation de l'entrepreneur, un facteur corrélé à la productivité et au potentiel de croissance de l'entreprise, est le déterminant le plus important de l'accès au crédit. Un individu disposant d'un diplôme universitaire a entre 50% et 2 fois plus de chances d'approcher une institution financière, et entre 4 et 8 fois plus de chances d'obtenir un crédit.

Tableau 2: Mécanismes de financement des entrepreneurs

Mode de financement	Opportunité	Nécessité
Financement membres de la famille	48,0%	44,1%
Amis ou voisins	9,8%	10,1%
Autofinancement	66,8%	72,4%
Banques ou autres institutions financières	10,6%	6,3%
Programmes gouvernementaux	2,3%	2,1%
Demande de crédit aux banques	9,5%	4,8%



LE RÔLE DES COMPÉTENCES INTRINSÈQUES DANS L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE

Dans le court terme, un des défis pour les programmes d'accompagnement est de pouvoir agir sur le niveau d'éducation et les capacités intrinsèques, qui ont des effets importants sur le comportement entrepreneurial de la population en âge de travailler à différentes phases du processus de création et développement d'une entreprise. Par exemple, quand le niveau d'éducation augmente, l'activité entrepreneuriale se réduit en faveur du travail salarié formel. Mais parmi les entrepreneurs potentiels, il est un déterminant clé du passage de l'idéation à la création d'une entreprise. De même, parmi les entreprises existantes, les chances de formalisation et le potentiel de croissance augmentent avec le niveau d'éducation de l'entrepreneur. De plus, différents types de compétences intrinsèques influencent l'intention d'entreprendre, le passage de l'idéation à l'acte d'entreprendre, ainsi que la formalisation et la croissance des entreprises.

Un premier constat est que le faible niveau d'éducation des entrepreneurs et la faible proportion des diplômés universitaires à s'engager dans des activités entrepreneuriales constituent des contraintes majeures aussi bien pour la création, la formalisation, que la croissance des entreprises. Avoir un diplôme universitaire réduit de près de 75% les chances de s'engager dans l'entrepreneuriat de nécessité, ce qui est en soit un résultat positif. Cependant, un individu avec un diplôme universitaire a aussi 3,4 fois plus de chances de s'orienter vers le salariat formel qu'un entrepreneur d'opportunité. Ce résultat suggère que la majorité des individus qui font des études universitaires le font en ayant comme débouché l'emploi salarié. En termes de processus entrepreneurial, les entrepreneurs potentiels parmi les diplômés universitaires ou de la formation professionnelle sont deux fois plus enclins à concrétiser leurs projets (passage de l'idéation à la gestation). De même, ils ont deux fois plus de chances d'entreprendre dans le secteur formel avec un potentiel de croissance de 51% plus élevé. De manière générale, avoir un diplôme universitaire augmente la probabilité en termes de formalisation de plus de dix fois et le potentiel de croissance de 64%.

S'agissant des capacités intrinsèques¹⁹, la dimension psychosociale semble être un déterminant important de l'intention d'entreprendre et du choix d'emplois non-salariés. Cette dimension fait référence aux motivations d'accomplissement personnel, à la nécessité de créer du nouveau, à vouloir être son propre patron, et au goût du défi. Les 20% d'individus les mieux stimulés par ces motivations ont deux fois plus de chances d'avoir l'intention d'entreprendre²⁰. Cependant, ils ont 30-35% moins de chances de s'engager dans l'emploi salarié.

¹⁹ Pour les différents types de compétences intrinsèques, les individus sont classés par rapport à leur « score » dans la dimension. Dans tous les modèles économétriques on compare les individus qui sont dans le top 20% par rapport aux « scores » avec les autres.

²⁰ Dans le rapport, la comparaison dans la dotation en capacités intrinsèques se fait par rapport à la population ne faisant pas partie des 20% les mieux dotés.

Les aptitudes cognitives, quant à elles, sont nécessaires pour réduire l'entrepreneuriat de subsistance. Ces aptitudes font référence aux capacités de prendre des décisions et au désir d'apprendre de manière continue. Toutes choses égales par ailleurs, les individus avec ces capacités ont moins de chances (-30%) de se retrouver dans l'entrepreneuriat de subsistance. Ces individus optent pour le chômage volontaire afin de trouver des meilleures opportunités de travail, soit dans l'emploi salarié ou dans l'entrepreneuriat d'opportunité.

Les compétences entrepreneuriales sont fondamentales à tous les niveaux du processus de création et gestion d'une entreprise. Ces compétences sont liées à des formations académiques en entrepreneuriat, des formations sur la création d'entreprises (coaching, mentorat), ou à des stages dans une entreprise (stage, pigistes/free-lance) ou dans une activité associative. Les individus qui se trouvent parmi le top 20% dans la maîtrise de ces compétences ont deux fois plus de chances d'avoir l'intention d'entreprendre et deux fois plus de chances de créer une entreprise. En général, ces individus ont aussi plus de chances de devenir un entrepreneur de vocation (6,5 fois) et de gérer une entreprise formelle (2,2 fois), et avec un potentiel de croissance plus élevé (1,3 fois).

Tableau 3: Effet du niveau de l'éducation et des capacités intrinsèques dans le processus de création et développement des entreprises

	INTENTION		DÉCISION					SUCCÈS	
	Idéation	Gestation	Nécessité	Opportunité	Salarié informel	Salarié formel	Inactivité	Formel	Croissance
NIVEAU D'ÉDUCATION									
Secondaire	1,162	-	-	-			0,660	1,904	1,568
Formation Professionnelle	1,471	2,010		-	0,522	1,556	0,628	2,304	1,516
Universitaire	-	2,387	0,249	-	0,373	3,369	0,595	13,582	1,638
CAPACITÉS INTRINSÈQUES									
Psychosociales	2,340	-	-	-	0,635	0,690	-	-	-
Cognitives	0,828	-	0,696	-	-	-	-	-	-
Entrepreneuriales	2,133	2,118	3,122	6,492	-	-	0,677	2,244	1,290
Comportementales	2,633	-	1,696	1,831	-	-	0,507	-	-
GRIT	1,294	0,795	-	-	-	1,293	-	1,733	1,225

Note : Le tableau résume les effets des différentes variables de la première colonne, sur les probabilités qu'un travailleur se retrouve dans les différents états décrits dans les autres colonnes.

Les capacités comportementales jouent également un rôle dans la décision d'entreprendre, en particulier dans l'entrepreneuriat par opportunité. La détection des opportunités d'affaires, les compétences dans la gestion des ressources humaines, la définition et la mise en place d'une approche sont des capacités qui stimulent l'intention d'entreprendre (2,6 fois) et améliorent de 80% la probabilité qu'un intentionniste entreprenne par choix (entrepreneuriat par opportunité).



Enfin, les traits psychologiques, de type « grit mindset²¹ », influencent également l'intention d'entreprendre et sont corrélés à la création d'entreprises formelles à fort potentiel de croissance. Ces traits, tels que la capacité de gérer des risques, de prendre des initiatives, de savoir persévérer et d'être créatif, augmentent de 30% la probabilité d'avoir l'intention d'entreprendre. Cependant, aucun effet n'est observé sur le passage à l'acte d'entreprendre car ils sont plutôt corrélés au travail salarié formel. En effet, la littérature psychologique suggère que ces traits sont liés au succès professionnel en général, et pas nécessairement à l'entrepreneuriat. En revanche, parmi les entrepreneurs établis, avoir ces traits psychologiques augmente de 73% les chances de créer une entreprise formelle et de 22% le potentiel de croissance.



²¹ La traduction au français est « état d'esprit courageux » ; voir Duckworth, A. L., Quirk, A., Gallop, R., Hoyle, R. H., Kelly, D. R., & Matthews, M. D. (2019). Cognitive and noncognitive predictors of success. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 116(47), 23499-23504. <https://doi.org/10.1073/pnas.1910510116> ; Southwick, D. A., Tsay, C. J., & Duckworth, A. L. (2019). GRIT at work. *Research in Organizational Behavior*, 39, 100126. <https://doi.org/10.1016/j.riob.2020.100126>.

LES PROGRAMMES EXISTANTS

Le gouvernement Marocain n'a pas épargné les efforts pour renforcer l'offre d'appui à l'entrepreneuriat et à la TPME durant ces dernières années. Ainsi, plusieurs réformes sont déployées par le gouvernement, notamment le renforcement du Système national de garantie de financement et d'appui à l'entrepreneuriat, l'adoption d'une Stratégie nationale d'inclusion financière, l'adoption de la nouvelle Charte d'investissement prévoyant un dispositif d'appui aux TPME et l'intégration d'un pilier dédié à l'entrepreneuriat au niveau du Comité national de l'environnement des affaires (CNEA²²). De plus, plusieurs instruments dédiés à l'appui de l'entrepreneuriat sont mis en place au profit de certaines cibles (l'INDH²³, INTELAKA²⁴, FORSA²⁵, INNOV INVEST²⁶, ANA MOKAWIL, etc.). Ce registre d'initiatives vient soutenir les efforts du Maroc lancés depuis le début des années 2000, fondés sur de grands projets sectoriels, des investissements massifs dans les infrastructures ainsi que l'ouverture au monde extérieur à travers une multitude d'accords et de partenariats qui ont permis au pays de se positionner aujourd'hui comme un véritable pôle d'attraction et une plaque tournante sur le continent africain.

Néanmoins, les programmes d'appui à l'entrepreneuriat et à la TPME font face à des défis en termes de seuil, de soutenabilité, et de sélectivité. Les défis des « 3S » avaient été identifiés dans le cadre de l'Appel de Rabat²⁷ (2022), et sont communs à d'autres pays dans la région, voire dans le monde. Le défi du seuil se réfère au besoin d'avoir des programmes qui interviennent « à l'échelle » pour générer des impacts d'envergure sur le développement de l'entrepreneuriat et la création d'emplois. Or les programmes qui offrent des services d'accompagnement – FORSA, INDH, ANAPEC²⁸ et autres gérés par les CRI²⁹ – atteignent seulement 40 000 entrepreneurs tandis que la demande est de l'ordre de 1,7 million parmi les entrepreneurs établis (dont près d'un tiers d'entrepreneurs formels) et de 2,7 millions parmi les entrepreneurs potentiels identifiés. Comme sus-indiqué, il y a une variation régionale importante en termes de couverture mais cela demeure faible au vu du potentiel que peuvent faire valoir les régions, en particulier au niveau de Casablanca-Settat, Rabat et Tanger où la quantité de l'offre est importante (voir Tableau 4).

²² Comité National de l'Environnement des Affaires

²³ Initiatives National pour le Développement Humain

²⁴ Programme Intégré d'Appui au Financement de l'Entrepreneuriat

²⁵ Programme d'accompagnement des jeunes Marocain de plus de 18 ans, diplômés ou non, dans la création de leur propre entreprise avec un financement (prêt d'honneur) allant jusqu'à 100 000 dirhams

²⁶ Dispositif de financement de l'amorçage et de l'innovation ciblant les startups et entreprises innovantes

²⁷ <https://www.eina4jobs.org/fr/conference-regionale-afrique-du-nord-le-futur-de-lemploi-et-le-role-de-lentrepreneuriat-et-des-tpme>

²⁸ Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences

²⁹ Centres régionaux d'investissement

Tableau 4 : Demande de services à l'accompagnement

	Béni Mellal-Khénifra	Casablanca-Settat	Drâa-Tafilalet	Fès-Meknès	Marrakech-Safi	Oriental	Rabat-Salé-Kénitra	Régions du Sud	Souss-Massa	Tanger-Tétouan-Al Hoceïma	TOTAL
ENTREPRENEURS											
Vocation	66 858	298 292	39 569	104 903	153 029	13 819	231 166	30 237	145 405	86 938	1 170 216
Subsistance	170 380	224 368	48 279	165 098	213 324	40 114	205 086	52 108	239 883	179 433	1 538 072
Gestation	114 894	71 958	28 753	233 928	141 900	94 189	442 805	110 422	474 985	114 537	1 828 371
Latent	377 612	75 745	57 092	277 487	359 485	50 005	264 540	209 195	527 463	636 763	2 835 387
TOTAL	729 744	670 363	173 693	781 415	867 738	198 127	1 143 598	401 961	1 387 736	1 017 672	7 372 047
DEMANDE											
Établis	123 364	423 145	36 053	147 393	194 387	21 541	308 823	36 816	255 754	172 902	1 720 178
Potentiels	270 632	103 111	46 390	283 631	307 399	41 427	539 209	173 904	579 215	415 093	2 760 011
TOTAL	393 996	526 257	82 443	431 024	501 786	62 968	848 032	210 720	834 969	587 995	4 480 190

Le défi de la soutenabilité se réfère au besoin de mettre en place des programmes dans une logique de durabilité, notamment à travers la mobilisation de l'investissement privé pour appuyer le développement des TPME.

En effet, la réussite d'une entreprise ne dépend pas uniquement de la qualité de ses produits/services, de son niveau d'organisation et de management, mais surtout de sa capacité à financer ses besoins en termes d'exploitation et d'investissement. Or, le financement de ce segment d'entreprise reste encore limité. Les programmes FORSA, de l'INDH, INTELAKA, et les services de Tamwilcom ont une couverture, en moyenne annuelle, de 74 500 entrepreneurs. Les demandes en termes de services de financement exprimées à travers l'enquête sont de l'ordre de 2,3 millions d'entrepreneurs établis (dont près d'1/3 d'entrepreneurs formels) et de 4 millions d'entrepreneurs potentiels (voir Tableau 5). Bien entendu, et tel que discuté dans la section 4, ces demandes ne sont pas toutes suffisamment matures (projets non viables). Mais pour avoir un effet soutenu sur l'emploi, il faudrait qu'au moins 20% de la population d'entrepreneurs puisse développer leur entreprise et donc avoir accès à du financement (voir section 2).

Tableau 5 : Offre et demande des services financiers

Programme	
Intelaka	10 500
Forsa	10 000
INDH	3 000
Tamwilcom	46 500
Total	74 500
Besoins établis	2 326 812
Besoins potentiels	4 113 468

Source : Auteurs. Le chiffre pour Tamwilcom est à prendre avec précaution car cela inclut le nombre de crédits garantis (un entrepreneur peut recevoir plus d'un).



Enfin, le défi de la sélectivité touche deux dimensions : la nécessité de cibler les bons bénéficiaires (entrepreneurs/entreprises avec un potentiel de croissance) ; et l'impératif d'adapter les services d'appui aux besoins spécifiques des cibles. L'expérience du Maroc montre une absence de segmentation et une inadéquation de l'offre avec les besoins spécifiques des différentes catégories d'entrepreneurs ciblées (intentionnistes, autoentrepreneurs, TPE, PME, unités informelles, et autres) et les besoins spécifiques émanant de chaque étape du cycle de vie de l'entrepreneur. De plus, l'effort d'accompagnement est souvent concentré sur l'étape de pré-création et très peu sur l'étape de post-création (aval de la chaîne de valeur entrepreneuriale). Ce qui explique que les porteurs de projets, une fois leur entreprise créée, se retrouvent démunis lorsqu'ils sont confrontés aux réalités du marché et doivent gérer et pérenniser leur entreprise. Cette situation explique le taux de mortalité important des entreprises de moins de 3 ans.

En outre, il y a lieu de préciser que la réussite des programmes de facilitation de l'accès des jeunes entrepreneurs au financement et à l'accompagnement technique pour améliorer la viabilité financière de leurs projets dépend d'un certain nombre de prérequis : un système rigoureux d'identification et d'évaluation des projets économiquement viables et ayant un potentiel de croissance qui permet de maximiser l'impact des prêts subventionnés sur l'emploi ; un système de suivi et évaluation à posteriori des entreprises/coopératives créées.



CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

La question de l'entrepreneuriat, au-delà de sa dimension économique, revêt une importance sociale au Maroc tant par sa capacité de création d'emplois, que par le statut social élevé qu'elle confère à l'entrepreneur qui contribue au bien-être de sa communauté. Cette étude arrive dans un contexte propice où la question de l'entrepreneuriat a été intégrée dans la feuille de route 2023-2026 du Comité national de l'environnement des affaires (CNEA) avec l'annonce d'un dispositif spécifique TPME dans la Charte d'investissement. Un cadre plus global en gestation autour du « Small Business Act » devrait tenir compte de la nécessité de mettre en place une vision holistique, intégrée et territorialisée de l'appui à l'entrepreneuriat.

L'analyse présentée dans le rapport suggère qu'une stratégie pour promouvoir l'entrepreneuriat et le développement des TPME et créer des emplois de qualité devrait intégrer et coordonner des politiques pour agir sur cinq leviers : **M**archés ; **A**ccompagnement ; **R**églementations ; **É**ducation ; et **F**inancement (M A R E F, voir Figure 5).

Par rapport aux **marchés**, il s'agit de libérer le potentiel des entrepreneurs en levant les entraves à la concurrence libre et en mobilisant des investissements privés au niveau territorial et à travers les chaînes de valeur. Sans ces investissements, le potentiel de croissance et de création d'emplois des TPME sera limité et il ne sera pas possible d'assurer la soutenabilité³⁰ financière des programmes publics.

En ce qui concerne l'**accompagnement**, le but est de permettre aux programmes existants de dépasser un seuil en termes de couverture et de résoudre des problèmes de sélectivité auxquels ils sont confrontés. Il est indispensable de pouvoir cibler l'offre de services d'appui aux demandes d'une population très hétérogène d'entrepreneurs.

Mais en absence de **réglementations** propices aux TPME en particulier les TPE, il sera difficile de mobiliser de nouveaux investissements et d'améliorer l'efficacité des programmes existants. Il est urgent de mettre en place un cadre réglementaire favorisant la création et le développement de la TPME, la formalisation des unités économiques informelles et l'extension de la sécurité sociale à tous les travailleurs indépendants.

³⁰ Le défis des trois S de programmes d'appui à l'entrepreneuriat – seuil, soutenabilité, et sélectivité – a été présenté dans l'Appel de Rabat, une déclaration politique pour améliorer l'impact de ces programmes sur l'emploi, signée par les gouvernements du Maroc et de de la Tunisie le 8 juin 2022.

Une stratégie en faveur de l'entrepreneuriat nécessite aussi des réformes dans le secteur de l'éducation. À court terme, des programmes d'accompagnement de qualité pourraient réduire les contraintes liées au faible niveau d'éducation des entrepreneurs et développer les compétences intrinsèques nécessaires. À moyen terme, il est cependant nécessaire d'améliorer le niveau d'éducation de la population active, y compris les nouveaux entrepreneurs, et de réduire le biais de la formation professionnelle et de l'éducation universitaire envers l'emploi salarié. À moyen et long terme, le développement des compétences intrinsèques nécessaires à l'activité entrepreneuriale demande des interventions au niveau de l'éducation préscolaire et de l'éducation de base. Il est aussi important d'étendre la couverture de la formation continue au TPME.

La question du **financement** des entrepreneurs et des TPME est discutée en dernier non pas parce qu'il s'agit d'une problématique moins importante, mais parce qu'elle est elle-même contrainte par les quatre leviers susmentionnés. Les entrepreneurs établis et potentiels ne pourront pas développer leurs entreprises s'ils n'ont pas accès au financement. Cependant, les politiques publiques devraient tenir compte du fait que, en grande mesure, le manque d'accès au financement est une résultante d'autres lacunes qui affectent l'entrepreneuriat : l'accès au marché, le manque d'accompagnement technique adapté, un cadre réglementaire inadéquat, et le faible niveau d'éducation des entrepreneurs. Si ces lacunes sont comblées, il sera possible d'évaluer et de diversifier les mécanismes de financement existants pour mieux répondre aux besoins de différents types d'entrepreneurs et des TPME.

Figure 5: Cadre de politiques M A R E F

	Implications politiques	Pistes d'intervention
M	Promouvoir les opportunités de marché pour les entrepreneurs	<ul style="list-style-type: none"> Mécanisme de veille et d'identification des opportunités d'investissement à l'échelle des territoires via l'approche de chaînes de valeur Attirer des investissements privés vers des secteurs et chaînes de valeur stratégiques afin de créer des marchés en sous-traitance pour les TPMEs
A	Identification, enregistrement et profilage	<ul style="list-style-type: none"> Adapter via un mécanisme de profilage permettant un appui efficace Adapter via des instruments de systèmes statistiques nécessaires
	Un accompagnement technique territorialisé, adapté et efficace	<ul style="list-style-type: none"> Dispositif territorialisé intégrant ces opportunités d'investissement Une approche écosystémique (public et privé) basée sur la performance
R	Un dispositif réglementaire propice à la TPME et à l'intégration du secteur informel	<ul style="list-style-type: none"> Référence au dispositif spécifique TPE annoncé par la charte d'investissement // Mécanisme fiscal, d'incitation, protection sociale etc.
E	Un système éducatif propice au développement des capacités intrinsèques et à la culture entrepreneuriale	<ul style="list-style-type: none"> Une approche holistique du système éducatif pour offrir des caractéristiques et compétences nécessaires à l'entrepreneuriat dès le préscolaire
F	Vers un accompagnement financier en continuum, adapté et soutenable	<ul style="list-style-type: none"> Qui s'adapte aux différentes catégories des TPMEs dans une logique de continuum Qui est soutenable -> effet de levier des ressources publiques sur les financements privés (ex PPP)
Suivi Evaluation		





Royaume du Maroc



eina
Entrepreneurship Innovations
& Advice - North Africa