

L'intervention des acteurs économiques pour freiner la défaillance des Petites et Moyennes Entreprises Marocaines

The intervention of economic actors to limit the failure of Moroccan Small and Medium Enterprises

Imane MOUHTAT, (Doctorante)

*Laboratoire de Recherches Pluridisciplinaire en Economie et Gestion
Faculté d'Economie et de Gestion
Université Sultan Moulay Slimane de Beni Mellal, Maroc*

Fatima TOUHAMI, (Professeur Habilité)

*Laboratoire de Recherches Pluridisciplinaire en Economie et Gestion
Faculté d'Economie et de Gestion
Université Sultan Moulay Slimane de Beni Mellal, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté d'Economie et de Gestion, Université Sultan Moulay Slimane, Avenue MED V, BP 591, Beni Mellal Maroc, Beni Mellal 23000 Téléphone : 05234-80218 10.5281/zenodo.7121344
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	MOUHTAT, I., & TOUHAMI, F. (2022). L'intervention des acteurs économiques pour freiner la défaillance des Petites et Moyennes Entreprises Marocaines. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 3(5-2), 280-301. https://doi.org/10.5281/zenodo.7121344
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: August 08, 2022

Published online: September 30, 2022

L'intervention des acteurs économiques pour freiner la défaillance des Petites et Moyennes Entreprises Marocaines.

Résumé

Face aux crises économiques qu'a connu le monde, un intérêt particulier s'est révélé par les gouvernements en faveur des petites et moyennes entreprises (PME). La survie de ces dernières est devenue un pilier primordial de stimulation de l'emploi et de la croissance.

Pour ce faire, des initiatives gouvernementales ont vu le jour, dont l'accompagnement de ce type d'entreprises. Pourtant, et malgré les efforts des acteurs de l'écosystème entrepreneurial, les enjeux de survie des petites et moyennes entreprises restent complexes.

Il en ressort par conséquent de, comprendre la relation de cause à effet de l'accompagnement post-crédation des petites et moyennes entreprises et leurs survies, à travers en premier lieu la définition de la défaillance des PME et ses causes, ainsi que la présentation de l'importance du processus d'accompagnement post-crédation pour limiter cette dernière.

Afin de parvenir à cette analyse, nous avons adopté une approche mixte à travers l'élaboration en premier d'une étude quantitative par le biais d'un questionnaire de 27 questions qui a été adressé à 150 petites et moyennes entreprises nationales, dans les différentes régions du pays, et ensuite par une étude qualitative à travers 4 entretiens semi-directifs composés de 9 questions auprès des cadres et chefs des services du centre régional d'investissement du Casablanca Settat.

Suite aux résultats de l'analyse qualitative, nous pouvons avancer que l'accompagnement post-crédation est devenu au cœur des stratégies d'appui des petites et moyennes entreprises à travers l'offre d'assistance, la fourniture des informations nécessaires, ainsi que l'allégement des procédures administratives jusqu'à deux post-crédation.

Suite aux résultats de l'analyse quantitative, il est à déduire qu'en plus des facteurs endogènes de la défaillance, les difficultés d'accès aux financements se présentent aussi comme principales causes de la défaillance, les difficultés d'accès aux marchés et aux infrastructures. Ainsi, cette dernière a pu révéler aussi plusieurs lacunes des stratégies d'accompagnement. En effet, les petites et moyennes entreprises perçoivent les stratégies mises en place par les acteurs de l'écosystème entrepreneurial en matière d'accompagnement comme orientées plutôt pré-crédation au détriment d'une assistance post-crédation.

Mots clés : PME, Maroc, accompagnement post-crédation, écosystème, développement, défaillance.

Classification JEL: D00, L20, Q57

Type de l'article : Recherche appliquée

Abstract

In the face of the economic crises that the world has experienced, a particular interest has been shown by governments in favor of small and medium-sized enterprises (SMEs). The survival of SMEs has become an essential pillar for stimulating employment and growth.

To this end, government initiatives have been launched, including the support of this type of business. However, and despite the efforts of the actors of the entrepreneurial ecosystem, the issues of survival of small and medium-sized enterprises remain complex.

It is therefore necessary to understand the cause and effect relationship between post-creation support for small and medium-sized enterprises and their survival, firstly by defining the failure of SMEs and its causes, and secondly by presenting the importance of the post-creation support process in limiting the latter.

In order to achieve this analysis, we adopted a mixed approach through the elaboration first of a quantitative study through a questionnaire of 27 questions which was addressed to 150 small and medium-sized national enterprises, in the different regions of the country, and then through a qualitative study through 4 semi-directive interviews composed of 9 questions with executives and heads of the services of the regional center of investment of Casablanca Settat.

Following the results of the qualitative analysis, we can say that post-creation support has become central to SME support strategies through the provision of assistance and the provision of necessary information, as well as the alleviation of administrative procedures.

Following the results of the quantitative analysis, it can be deduced that in addition to the endogenous factors of organizational and personal failure, difficulties in accessing financing are the main causes of failure, followed by difficulties in accessing markets and infrastructure. Our study revealed several shortcomings in SME support strategies. Indeed, the strategies implemented by the actors of the entrepreneurial ecosystem in terms of support are oriented rather pre-creation to the detriment of a post-creation assistance.

Keywords: SME, Morocco, post-creation support, ecosystem, development, failure.

JEL Classification: D00, L20, Q57

Paper type: Empirical Research

1. Introduction

Au Maroc, Malgré le poids des très, petites et moyennes entreprises qui représente 93% de l'ensemble des entreprises Marocaines, selon les premiers résultats de l'enquête nationale auprès des entreprises, réalisée par le HCP en 2019. La problématique consiste en la défaillance des très petites entreprises naissantes, en effet deux entreprises sur trois peuvent atteindre le cap des trois ans d'existence et seulement la moitié survivent au-delà des cinq ans.

Une étude récente de INFORISK réalisée dans ce sens auprès des entreprises en 2020, stipule que l'âge moyen de 99% TPE est de 4.9 ans.

Dernièrement, les travaux en entrepreneuriat se sont intéressés à la petite et moyenne entreprise, comme un moteur du développement économique à travers le monde (Audretsch et al., 2007). Sans manquer de présenter leurs importances dans la compétitivité des économies en voie de développement (Conway & coll., 2005). Elles favorisent aussi le développement local de ces derniers (Nolan, 2003) et contribuent au renouvellement des économies. Toutefois, le taux des petites et moyennes entreprises qui perpétuent leurs activités dans la durée reste une préoccupation majeure.

L'état Marocain a développé une multitude de stratégies d'accompagnement des petites et moyennes entreprises. Pourtant, et malgré les efforts des acteurs de l'écosystème entrepreneurial, les enjeux de survie de ces structures restent complexes.

La liaison de la défaillance au critère de survie est associée à la discontinuité entrepreneuriale (Abdesselam, Bonnet et le Pape, 2004). C'est l'approche de la théorie d'écologie des populations des organisations.

Le programme d'accompagnement des petites et moyennes entreprises, se présente à cet égard comme l'outil de promotion du développement économique (AlMubarak & Busler, 2011), il vise la création de la valeur aux entreprises accompagnées dans un but d'augmenter leurs taux de survies (Moreira et al. 2012).

Dans les travaux de Barès et Chabaud, 2010 ; Bayad et al., 2010, la relation de l'accompagnant accompagné est à tendance asymétrique, de tel sorte que l'accompagnant s'effectue par une opération de transmission des savoirs, des savoir-faire et des savoir-être aux accompagnés. Cependant, un accompagnement post-crédation, qui par définition doit être plutôt orientés conseil, tutorat et mentorat est à tendance symétrique, l'accompagnant est par conséquent en position basse, le chéminent se fait par le questionnement en fonction des propres dysfonctionnements de l'accompagné. Il s'agit pour ce dernier de gérer ses transitions et aux accompagnants de confronter leurs idées, et leurs méthodes avec les accompagnés (Hernandez, 2005 ; Jones et al., 2016 ; Hunt et al., 2019 ; Schermuly et al., 2020). Selon

Hernandez (2000), l'accompagnement entrepreneurial est un levier primordial lors de la phase de maturation, car il permet de vérifier la cohérence entre le créateur, son projet et son marché. Les chances de survie des entreprises augmentent par le recours au conseil et par un soutien à la fois financier, commercial et stratégique (Dokou, 2001).

Dans ce sens, pour ce travail, l'objectif est d'analyser l'impact de l'accompagnement post-crédation sur la survie des petites et moyennes entreprises. Pour faire cela notre problématique se présente ainsi Quelle est l'importance accordée à l'appui post-crédation par les acteurs économiques Marocains et son impact sur le frein de la défaillance des petites et moyennes entreprises?

L'examen de la littérature permettrait de définir en premier lieu le concept de défaillance et ses causes, et de l'accompagnement post-crédation. En deuxième lieu, nous analyserons les résultats des études menées pour analyser les défis de réussite des petites et moyennes entreprises, et d'évaluer le degré de prise en compte de l'appui post-crédation dans les stratégies d'accompagnement, et enfin nous concluons par des recommandations.

2. Revue de littérature et développement des hypothèses.

2.1. Définition des concepts

Le concept de la défaillance entrepreneurial est un concept vague, chaque auteur appréhende ce concept en fonction de son objet de recherche (Smida & Khelil, 2010). Les travaux sur la défaillance ont montré dernièrement un intérêt marqué pour les PME (Marco, 1989) et ont instauré une analyse dynamique du phénomène avec mobilisation du concept de la trajectoire (Lukason et Laitinen, 2019). En effet, la défaillance est analysée comme étant un processus et non le passage d'une situation saine à une autre défaillante.

Les recherches en entrepreneuriat ont introduit des critères spécifiques de définition de la défaillance, en faisant ressortir quatre principales définitions (Watson & Everett, 1993).

La première définition renvoie à la discontinuité de l'activité d'entreprise pour n'importe quelle raison. Les ressources seront par conséquent réaffectées à des opportunités plus rentables (Watson & Everett, 1993). La deuxième définition lie la défaillance à la liquidation pour prévenir des pertes futures (Ulmer & Nielsen, 1947).

Pour la troisième définition, la défaillance est la conséquence de l'incapacité de rentabilité de l'entreprise (Cochran, 1981). Conformément à cette définition, la défaillance est le résultat du déséquilibre entre les taux de rendement, et les objectifs de rentabilité fixés (Altman, 1968 ; Cochran, 1981).

L'échec entrepreneurial à l'égard de la quatrième définition survient lorsque l'entreprise engendre de la perte pour les créanciers (Massel, 1978).

Selon Guilhot (2000), les approches des facteurs derrière l'échec en entrepreneuriat sont en nombre de quatre : stratégique, organisationnelle, économique, financière, et managériale. Les facteurs en question peuvent être endogènes ou exogènes.

Le processus d'accompagnement entrepreneurial post-crédation, est un moyen du développement économique (AlMubarak & Busler, 2011). Il se base sur une création de la richesse et la valeur aux entreprises dans une perspective de hausse de leurs taux de survies (Moreira et al. 2012).

Selon Hernandez (2000), l'accompagnement entrepreneurial est un pilier crucial lors de la phase de développement, car il reflète le degré de validité du projet et son adéquation avec le marché. L'augmentation des chances de pérennité des entreprises est conditionnée par l'appui et l'accès aux opportunités financières, commerciales et stratégiques (Dokou, 2001).

2.1.1. Les facteurs endogènes de la défaillance des Petites et Moyennes Entreprises.

Plusieurs auteurs ont démontré la relation des compétences de l'entrepreneur et la survie (Bruno et al., 1992 ; Crutzen, 2009 ; Filion et Borges, 2010), ainsi que sa motivation (Wiklund Smida et Khelil, 2012). Les compétences de l'entrepreneur sont issues de la formation de l'expérience de l'entrepreneur (bacq et al, 2009 ; Smida et Khelil, 2010 ; Sammut, 2001 ; Harmouni et Akkari, 2012).

Le capital psychologique de l'entrepreneur se présente aussi comme un déterminant de l'échec entrepreneurial (De Hoe et Janssen, 2016). La défaillance peut être à l'origine du sentiment d'incompétence, d'incompréhension et d'isolement du créateur face aux attentes de l'environnement (Torrès, 2017 ; Binné et al., 2018), l'accompagnement entrepreneurial est donc le moyen privilégié des entrepreneurs (Audet et Couteret, 2005 ; Hernandez, 2005 ; Hunt, Fielden et Woolnough, 2019), en permettant le développement des compétences managériales. L'incompétence managériale influe de manière significative la survie de l'entreprise (Calabrese, & Osmetti, 2016 ; Ropega, 2011). La défaillance peut trouver source dans le manque d'anticipation des changements environnementales de l'entreprise (Cultrera, 2016), un manque de planification de la rentabilité des fonds (Ropega, 2011). Ainsi, les comportements des entrepreneurs et les traits de personnalité ont été évoqués aussi pour expliquer l'échec des

petites et moyennes entreprises (Auken, & Manning, 1993). Parmi ces dernières, on y trouve le manque d'enthousiasme, de dynamisme et d'orientation entrepreneuriale.

Les petites et moyennes entreprises courent le plus grand risque d'échec (Abdullah et al., 2016). Cela est dû au fait qu'ils ont moins d'expérience et de capital social. Ainsi, elles supportent des coûts élevés durant leurs processus d'apprentissage (Mellahi & Wilkinson, 2004), et de stabilité organisationnelle (Freeman & Hannan, 1989).

La petite taille expose les petites et moyennes entreprises face aux difficultés de couvrir leurs coûts fixes, ce qui peut les forcer à quitter le secteur d'activité (Hall & Tu, 2004). En effet, il existe une corrélation positive entre la taille et la performance, la profitabilité, et la survie de la petite entreprise (Williams, 2016).

La structure organisationnelle inadéquate affecte aussi négativement la survie de l'entreprise (Jennings & Beaver, 1995). Car, la structure doit garantir une division claire du travail, l'efficacité de la communication interne et externe, et au final la flexibilité organisationnelle (Temtime & Pansiri, 2004).

Les efforts managériaux des petites et moyennes entreprises se concentrent plus sur le contrôle des activités opérationnelles que sur le management stratégique. En effet, une faible expertise managériale expose les entreprises au risque élevé d'échec. Selon Khan & Rocha (1982), les PME rencontrent des problèmes qui ont trait à l'expertise managériale dans les domaines fonctionnels de comptabilité, la gestion des stocks, la gestion des flux de trésorerie et le marketing. Particulièrement, Jennings & Beaver (1997) évoquent la faiblesse des pratiques de management comme cause majeure de l'échec entrepreneurial.

La défaillance de l'entreprise peut aussi trouver son origine dans l'inefficacité du management financier (Bruno 1992 ; Ropega, 2011). Le manque de compétences managériales dans le domaine de comptabilité, de gestion des flux de trésorerie, peut compromettre les chances de survie des PME (Khan & Rocha, 1982). Pour Temtime & Pansiri (2004), c'est la mauvaise gestion des fonds de roulement qui explique l'échec des PME.

Les ressources humaines sont considérées comme déterminants de la survie, ainsi que du développement des PME (Williams & Jones, 2010). Les PME trouvent des difficultés de se doter d'un capital humain qualifié à cause de leurs budgets trop limités. D'autant plus, l'incompétence de gestion des ressources humaines est l'une des principales causes de l'échec entrepreneurial (Hornsby & Kuratko, 2003). À cela s'ajoutent le manque d'expérience des employés, leurs attitudes négatives et leur manque de discipline et de motivation (Ropega, 2011).

Selon Hall (1992), l'inefficacité de la stratégie du marketing est parmi les causes de la défaillance. Parmi les erreurs du marketing commises par les entreprises, Ropega (2011) avance l'offre inappropriée aux besoins du marché, et la politique de prix inadaptée avec la structure réelle des coûts, ainsi que des prix pratiqués par les concurrents.

2.1.2. Les facteurs exogènes de la défaillance des Petites et Moyennes Entreprises.

Plusieurs facteurs économiques externes conduisent vers la défaillance des entreprises, dont notamment ceux relatifs aux politiques économiques du pays, par exemple, la variété des impôts, les taxations, l'inflation, et les réglementations peu convenables aux industries (Ihua & Siyanbola, 2012). D'autant plus, Temtime & Pansiri (2004) évoquent le pouvoir d'achat, la taille des marchés, les nouvelles technologies, et la politique des prix.

Les causes de défaillance des PME sont selon (Ropega, 2011) relatives au coût élevé de la main-d'œuvre et des caractéristiques du marché de travail. La concurrence déloyale du secteur public est considérée aussi comme l'un des facteurs économiques engendrant la défaillance des petites et moyennes entreprises (Edmunds, 1979).

Les problèmes d'accès au financement externe et de liquidité sont parmi les difficultés majeures conduisant vers l'échec des PME (Scheers & Radipere, 2008). Les entrepreneurs face aux

difficultés d'accès au financement externe se voient obligés de mobiliser leurs ressources internes, ainsi que les revenus générés du cycle d'exploitation (Moutray, 2009). Une telle situation affecte la capacité de l'entreprise de rembourser le passif exigible au moyen de l'actif disponible.

Pour les pays en voie de développement, l'absence ou l'inadéquation du soutien institutionnel sont parmi les problèmes majeurs que les entreprises rencontrent (Gagoitsope & Pansiri, 2012). Dans ce sens, la défaillance des entreprises trouve son origine dans la lenteur des procédures, le manque du soutien financier, l'absence d'orientation de l'aide publique (Ropega, 2011), et de programmes spécifiques de conseil, formation, et d'appui (Everett & Watson, 1998).

Les approches économiques de la défaillance notamment du marché (Marco, 1984) ou des forces concurrentielles (Myers, 1977) ont avancé l'importance de l'intervention des acteurs institutionnels pour maintenir un environnement macroéconomique favorable. Les recherches à dimension financière lient de leur côté le risque de la défaillance sur l'horizon à court terme (Altman, 1968 ; Argenti, 1976 ; Beaver, 1966 ; Lukason et Laitinen, 2019).

2.1.3. La relation de l'accompagnement entrepreneurial post-crédation et la survie des entreprises.

L'accompagnement entrepreneurial peut se définir par différentes actions de conseil, expertise, parrainage, tutorat, mentorat et enfin coaching (Hombourger-Barès, 2017 ; Salem et Lakhal, 2018 ; Schermuly, Wach, Kirschbaum et Wegge, 2020, entre autres). L'approche d'analyse dans ces travaux est à tendance symétrique, qui vise un accompagnement des entreprises selon leurs propres dysfonctionnements, contrairement aux anciennes recherches en accompagnement qui stipulent que le processus d'accompagnement est une opération de transmission des savoirs, des savoir-faire et des savoir-être aux accompagnés (Barès et Chabaud, 2010 ; Bayad et al., 2010).

Le processus d'accompagnement post-crédation est un phénomène de croissance et de développement des entreprises au sein d'un territoire. Il se base sur la baisse des indicateurs de mortalité des entreprises (Bizzotto, 2003; Busler, 2011).

Dans une phase de post-crédation de l'entreprise, l'écosystème entrepreneurial d'accompagnement doit permettre à l'entreprise accompagnée de survivre, c'est-à-dire de dépasser sa phase de lancement (Teurlai, 2004) . Ainsi, les structures d'appui doivent mettre à la disposition des entreprises les ressources pour s'assurer de leurs pérennités par le biais d'un appui financier et opérationnel (Masutha & Rogerson, 2014).

La phase de post-crédation est une phase décisive de la vie de l'entreprise, c'est lors de cette période que le dirigeant s'assure du degré de réalisation du projet et de sa cohérence stratégique. Dans cette étape, les structures d'appui doivent assurer la pérennité future de l'entreprise, et limiter ses possibilités de défaillance.

L'enjeu de l'écosystème d'accompagnement entrepreneurial dans la phase de post-crédation est de développer les possibilités de succès des entreprises dans un but de croissance économique. La rentabilité, la durabilité et la compétitivité sont par conséquent les objectifs recherchés par les entreprises lors d'un accompagnement post-crédation (Salvador & Rolfo, 2011).

La survie de l'entreprise est liée au réseau relationnel selon Stam, et al. (2014), car c'est par le biais de ce dernier que l'entreprise peut accéder aux opportunités d'affaires. L'administration de l'entreprise ne s'improvise pas (Djimnadjingar , 2019). Il est donc nécessaire que la stratégie de l'entreprise soit rattachée au développement des compétences. La défaillance des petites et moyennes entreprises est aussi en relation avec le manque de compétences managériales, cette dernière qui comprend la veille du marché, la fixation des objectifs, et le dispositif de gestion dans sa globalité, en plus des compétences managériales la défaillance peut trouver origine suite aux difficultés d'accès aux crédits bancaires Craig, et al. (2007).

2.1.4. Le diagnostic des défis de survie des Petites et Moyennes Entreprises au Maroc.

Selon l'enquête du haut-commissariat au plan d'évaluation du paysage des entreprises au Maroc publié en 2019, qui avait pour objectif de décrire divers aspects des activités des entreprises, ainsi que leurs perceptions à l'égard de l'environnement dans lequel elles évoluent, les enjeux de survie des entreprises Marocaines sont à la fois internes et externes. Les Petites et Moyennes entreprises rencontrent moult difficultés qui entravent leurs développements. Le taux d'encadrement pour cette catégorie est très faible, le problème d'accès au financement se présente pour la plupart des entreprises, avec une incapacité de recours aux activités de recherche et développement.

Les très petites et moyennes entreprises, notamment celles exportatrices considèrent que le coût de la main-d'œuvre, des recrutements, des formations et celui du financement sont les principaux facteurs pénalisant leur compétitivité.

Les statistiques vis-à-vis la perception de l'aspect institutionnel dans cette enquête ont permis de relever que des entreprises considèrent que les contrôles fiscaux ont un impact négatif sur leurs activités.

La complexité des procédures et la qualité des services fournis par l'administration représentent aussi des obstacles importants pour les petites et moyennes entreprises.

2.2. Développement des hypothèses

Après la présente revue de littérature, et dans le cadre des approches économiques de la prédominance du contexte, et d'écologie des populations. La survie est le critère déterminant de la défaillance. Ce critère dépend essentiellement des variables environnementales (Hannan et Freeman, 1977), la marge de décision des entrepreneurs est réduite dans un contexte défavorable, le contexte environnemental est par conséquent le déterminant de la survie ou de la disparition des entreprises (Morgan, 2006).

Or, dans un contexte environnemental caractérisé par des ressources variées, leurs disponibilité et dispersion peuvent présenter un avantage ou un désavantage qui provoque l'échec ou la réussite de l'acte entrepreneurial (Stearns et al, 1995).

En effet, la partie empirique se basera essentiellement sur la formulation de trois principales hypothèses, à travers ces derniers nous allons essayer d'expliquer l'impact de l'accompagnement entrepreneurial post-création en matière d'accès aux financements, aux infrastructures et aux marchés par les entreprises accompagnées sur leurs taux de survies.

Les apports qui s'inscrivent dans les approches économiques de la défaillance notamment du marché (Marco, 1984) ou des forces concurrentielles (Myers, 1977) ont pour caractéristiques de mettre l'accent sur l'importance de l'intervention des acteurs institutionnels pour le maintien de la croissance économique. Or, pour expliquer les causes pour lesquelles certaines entreprises échouent et d'autres réussissent, cette théorie accorde un rôle primordial aux caractéristiques du marché et à l'intensité concurrentielle.

À l'opposé, les recherches à dimension financière qui lient le risque de la défaillance sur l'horizon à court terme (Altman, 1968 ; Argenti, 1976 ; Beaver, 1966 ; Lukason et Laitinen, 2019). Or, pour expliquer les causes pour lesquelles certaines entreprises échouent et d'autres réussissent, cette théorie accorde d'une manière générale l'importance aux difficultés de financement, or selon cette approche les problèmes d'accès au financement externe et de liquidité sont parmi les difficultés majeures conduisant vers l'échec des PME (Scheers & Radipere, 2008). Ainsi la pérennité de ces dernières est conditionnée par l'appui financier et opérationnel (Masutha & Rogerson, 2014).

D'autant plus, les structures d'accompagnement doivent, à travers l'échange avec les porteurs accroître la visibilité du projet et élargir les réseaux de connaissances. Les porteurs de projets sont amenés à rencontrer, dans leur réseau d'affaires différentes personnes, avec lesquels ils vont pouvoir co-concevoir (Schmith, 2005). La survie de l'entreprise est liée par conséquent

aux infrastructures de base et au réseau relationnel selon Stam, et al. (2014), car c'est par le biais de ces derniers que l'entreprise peut accéder aux opportunités d'affaires.

Généralement, L'accompagnement vise à offrir les atouts, d'amélioration des chances de succès des projets accompagnés (Fayolle, 2004). Les entreprises accompagnées sont caractérisées par plus de pérennité (Comité Social et Economique Centrale France, 2002 ; Grossetti et Barthe, 2010), et elles ont plus de chances de succès et de performance que les entreprises non accompagnées (Sammur, 2003 ; Chrisman et McMillan, 2004 ; Grossetti et Barthe, 2010, Chabaud, 2013 ; Cloutier, Cueille, Recassens, 2014).

En cohérence avec ces fondements théoriques, les hypothèses de ce travail se présentent comme suit :

Hypothèse 1 : L'accès au financement impacte la survie de la petite et moyenne entreprise.

Hypothèse 2 : Il existe une corrélation positive entre l'accès aux marchés et la survie de la petite et moyenne entreprise.

Hypothèse 3 : L'accès aux infrastructures est un facteur déterminant, parmi d'autres de la survie de la petite et moyenne entreprise.

3. Méthodologie de recherche.

L'objectif de la présente recherche est une réponse à la problématique, qui s'articule autour de l'importance accordée à l'appui post-crédation par les acteurs économiques et son impact sur le frein de la défaillance des PME.

L'approche suivie dans cette recherche est mixte dans une perspective d'association du qualitatif au quantitatif.

Le choix de l'approche mixte se justifie par le fait que cette dernière permet la mobilisation de différents paradigmes épistémologiques, ainsi qu'une compréhension exacte de l'objet de la recherche (Creswell et Plano Clark, 2011). D'autant plus, la présente démarche permet de construire un rapport avec le sujet (Jehn et Jonsen, 2010), et d'augmenter les capacités de construction de nouvelles problématiques.

3.1. Enquête par entretien.

Pour répondre à notre problématique, nous avons réalisé une étude qualitative par le biais des guides d'entretien semi-directifs effectués lors du Mois de Juin 2022.

Les quatre personnes interrogées sont des cadres au sein du centre régional d'investissement du Casablanca Settat qui ont accepté de partager avec nous des informations relatives au sujet de l'importance de la phase post-crédation dans un processus d'accompagnement des petites et moyennes entreprises.

Le centre régional d'investissement qui est un organisme chargé de l'amélioration de l'attractivité et la mise en place de veille stratégique d'investissement au niveau régional.

L'échantillon de l'étude s'est basé sur la méthode de l'échantillonnage ciblé (exemples) dont la taille des échantillons vise l'information en profondeur plutôt qu'en largeur.

L'étude s'est inspirée des recommandations d'Eisenhardt (1989) qui suggère dans ce cadre d'effectuer dans un contexte professionnel de quatre à dix entretiens.

En effet, chaque entretien avait une durée moyenne d'une heure, les entretiens en question ont été réalisés à distance aux heures et dates fixées à l'avance selon la disponibilité des interviewés.

Au début, nous avons présenté le cadre et les objectifs de la recherche, ensuite et pour mener à bien notre étude, un guide d'entretien composé de 9 questions a été préparé, pour vocation d'analyser la place accordée à l'appui post-crédation des PME dans la vision stratégique du Maroc, l'entretien s'est divisé en deux parties principales

Partie I- L'analyse des programmes réalisés dans le cadre de l'accompagnement post-crédation des PME, les actions et les piliers de ces programmes.

Partie II- L'analyse des apports des nouveaux programmes de relance des activités des PME notamment lors de la période post-pandémique. Or, en matière de codage des informations collectées selon les objectifs de la recherche, nous avons adopté la méthode de l'analyse de contenu. Cette dernière qui a pour vocation de rendre compte des réponses des interviews de la façon la plus objective et fiable possible.

3.2. Enquête par questionnaire

L'étude s'est effectuée par le biais d'un questionnaire constitué de 27 questions, administrées par le biais du logiciel Sphinx.

La cible visée par cette recherche était les petites et moyennes entreprises nationales, dans les différentes régions du pays. La méthode d'échantillonnage suivie était l'échantillon aléatoire non probabiliste. Concernant la gestion du questionnaire, nous avons privilégié la diffusion électronique et nous avons collecté 150 réponses.

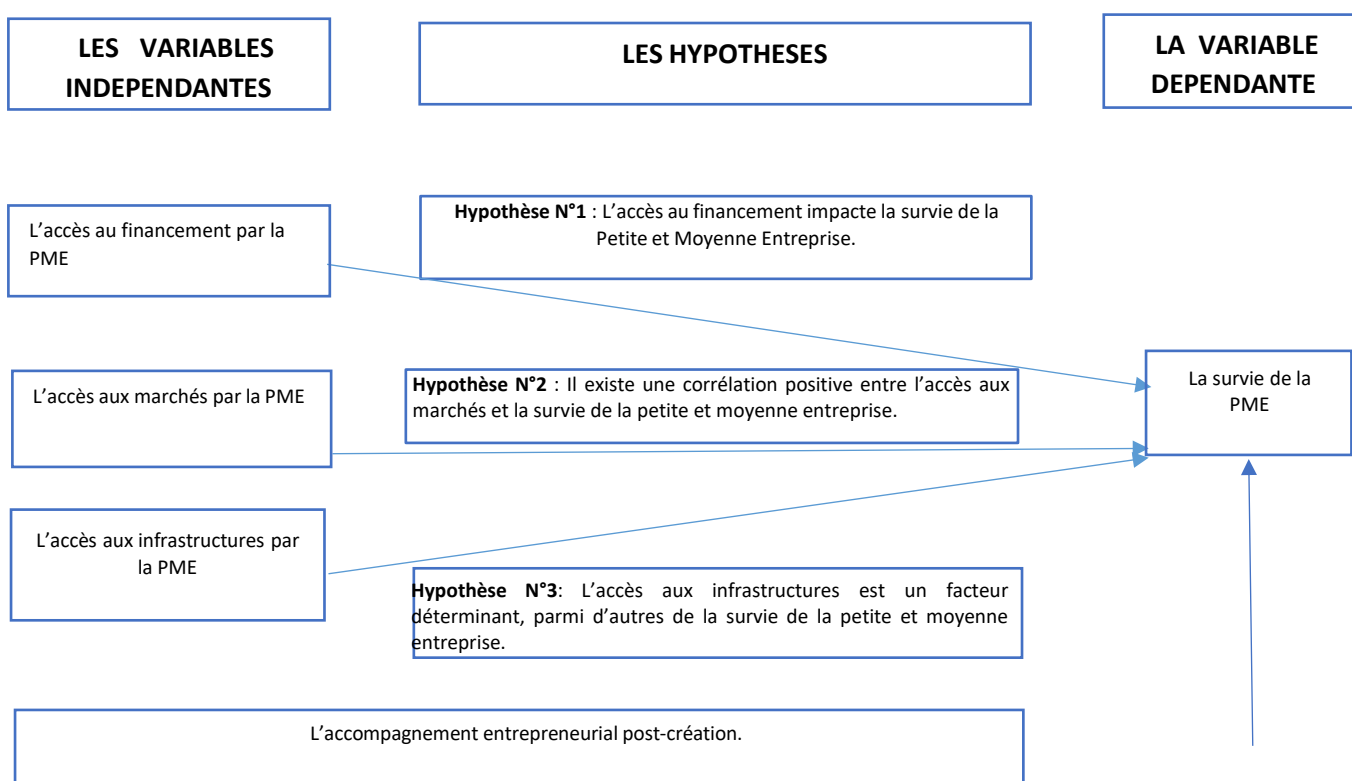
Le questionnaire a été divisé sur 4 parties, la présentation de l'échantillon, les facteurs endogènes et exogènes de la défaillance, et l'accompagnement entrepreneurial des petites et moyennes entreprises par les acteurs économiques.

Pour mener des analyses qui servent à mieux comprendre notre problématique, et après la collecte des données sur une période de deux mois Mai et Juin 2022, nous avons effectué des analyses bi variées, qui consistent au croisement entre les variables d'étude liées à notre problématique. L'analyse en question s'est faite à l'aide du logiciel SPSS.

3.3. Le cadre conceptuel de l'analyse

Le cadre conceptuel sur lequel se basera notre analyse se présente ainsi :

Figure 1 : Modèle conceptuel



Source : Auteurs

3.3.1. Définition des variables de l'étude

La variable dépendante est une variable qualitative « la survie de la petite et moyenne entreprise ». Elle se mesure par la perception des interrogés vis-à-vis leurs taux de longévité, qui correspond à la période du total des années d'exercice.

Les variables indépendantes qui influent la variable dépendante sont des variables aussi qualitatives qui correspondent au fait d'avoir bénéficié d'un accompagnement post-création en matière :

L'accès aux financements, notamment la facilitation de la procédure d'accès aux crédits bancaires (allègement des garanties, des procédures et des coûts financiers), aux autres formes de financement et finalement l'accès aux dispositifs d'accompagnement financier dans sa globalité.

L'accès aux marchés, notamment par le biais d'allègement des délais de recouvrement, l'accès aux marchés concurrentiels par les grandes entreprises et le secteur informel, ainsi que l'accès aux marchés oligopoles, l'accompagnement en développement du chiffre d'affaire et d'accès à l'export.

L'accès aux infrastructures, notamment l'accès à l'immobilier d'entreprise, aux infrastructures de communication, aux réseaux professionnels de partage d'expériences, et finalement aux services de télécommunication et d'internet.

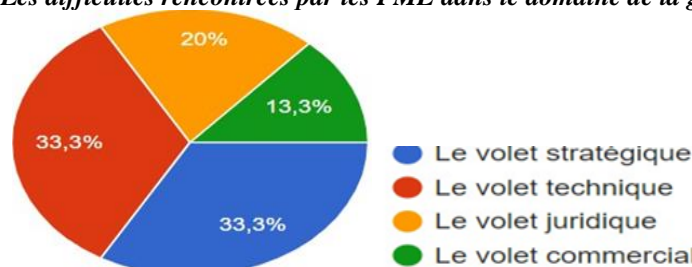
En dernier lieu, il s'agit de vérifier l'impact de l'accompagnement entrepreneurial sur le taux de survie, en d'autres termes ce que le fait pour une petite et moyenne entreprise d'avoir bénéficié d'un programme d'accompagnement impacte ses chances de survie ou non.

4. Résultats et discussions

4.1. Résultats de l'analyse quantitative.

Notre échantillon est constitué de 150 petites et moyennes entreprises dans les différentes régions du Royaume, y compris celles ayant subi une défaillance. La défaillance des petites et moyennes entreprises peut être endogène, l'incompétence managériale dans les domaines de la comptabilité, du montage financier, des affaires juridiques, de la gestion des ressources humaines, du marketing, des relations publiques et communications, sont des causes parmi d'autres qui entravent la réussite des entreprises. La gestion organisationnelle est l'un des piliers primordiaux de l'entreprise, sa défaillance risque de mettre en relief la survie de l'entreprise. En gestion organisationnelle, les PME rencontrent des difficultés plus dans la gestion stratégique et technique avec un pourcentage de 33,3 %, suivi des difficultés de gestion de l'aspect juridique et commercial.

Graph 1. Les difficultés rencontrées par les PME dans le domaine de la gestion organisationnelle.



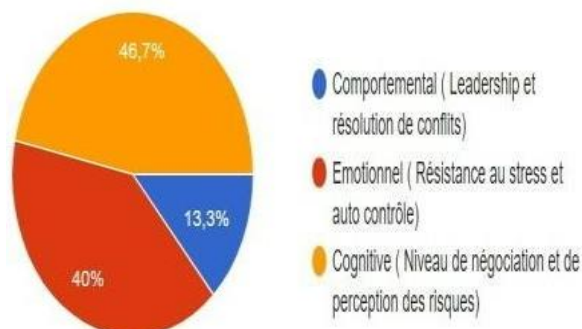
Source : Auteurs

En plus de l'aspect stratégique, des approches économiques ont fait la distinction entre les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité pour définir l'impact des facteurs intrinsèques à l'entreprise notamment les caractéristiques de l'individu sur la réussite de certaines et de la défaillance des autres.

La motivation, les comportements, les traits de personnalité, l'enthousiasme, et les compétences entrepreneuriales liés à la capacité de détection de nouvelles opportunités d'affaires,

d'élaboration de la stratégie d'entreprise, et la création du réseau d'affaires sont des facteurs intrinsèques au créateur qui impactent la réussite de son entreprise. Les PME dans le cadre de leurs développements personnels rencontrent en première position des difficultés cognitives notamment en matière de négociation et de perception des risques avec un pourcentage de 46,7%, suivi des difficultés émotionnelles de résistance au stress, et d'autocontrôle avec un taux de 40 %, en dernière position les PME confrontent les difficultés comportementales de leadership et de résolution des conflits.

Graphe 2. Les difficultés rencontrées par les PME en développement personnel.



Source : Auteurs

En plus des facteurs internes, plusieurs autres études ont présenté la relation de la réussite entrepreneuriale avec le contexte environnemental et les facteurs macro-économiques. En effet, le contexte entrepreneurial est un pilier qui influence les chances de survie de l'entreprise ou, au contraire, sa disparition. Or, les facteurs externes de la défaillance des entreprises sont relatifs à l'accès aux marchés en premier lieu, l'accès au marché varie selon la taille de ce dernier, les nouvelles technologies, la politique des prix, la concurrence, les taxations, l'exportation, et les réglementations peu convenables aux petites et moyennes entreprises. Les problèmes d'accès aux financements externes se présentent aussi dans ce cadre, il s'agit essentiellement des difficultés d'accès aux crédits bancaires et d'appui financier. Parmi les facteurs exogènes à l'origine de la défaillance des PME, l'accès au financement pour 33,33 %, l'accès aux marchés, et la lourdeur des procédures administratives, juridiques et fiscales pour 20 %, l'accès aux infrastructures et la formation des ressources humaines pour 13,3 %.

Graphe 3. Les facteurs exogènes de la défaillance des Petites et Moyennes Entreprises.



Source : Auteurs

Généralement, on peut avancer que l'enquête a pu révéler une panoplie de facteurs explicatifs de la défaillance entrepreneuriale. Plus de 30 % des petites et moyennes entreprises ont attribué, en premier lieu, les causes de la défaillance aux difficultés techniques et stratégiques, en second lieu, aux capacités de l'entrepreneur d'autocontrôle et de gestion du stress notamment lors des

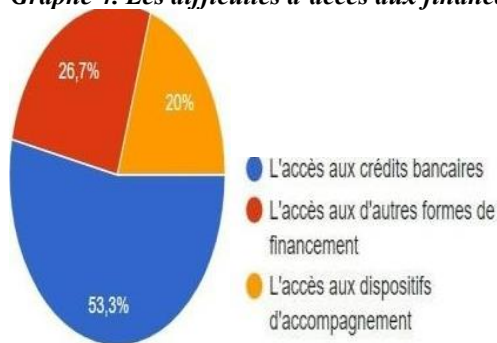
périodes de crises et finalement, les entrepreneurs ont éprouvé une insatisfaction à l'égard de l'accès aux financements et aux marchés.

Les difficultés d'accès aux financements par les PME se présentent ainsi ; des difficultés d'accès aux crédits bancaires avec un taux de 53,3%, les difficultés d'accès aux autres formes de financement et finalement des difficultés d'accès aux dispositifs d'accompagnement financier.

Les difficultés d'accès aux crédits bancaires trouvent leurs origines dans l'absence de garanties par les PME avec un taux de 40%, suivi de la complexité de la procédure de demande de crédit pour 33,3%, et finalement la lourdeur des coûts financiers des crédits pour 26,7% des PME.

Les difficultés d'accès aux marchés publics sont les plus rencontrées par 53,3% des Petites et Moyennes Entreprises, des difficultés de la gestion des délais de paiements pour 33,3%, et finalement les difficultés de l'exportation.

Graph 4. Les difficultés d'accès aux financements.



Graph 5. Les difficultés d'accès aux marchés.



Source : Auteurs

Toutefois, contrairement à d'autres recherches menées sur le sujet de recherche, nous constatons que plus des deux quarts des petites et moyennes entreprises interrogées ayant subi une défaillance ont lié cette dernière à l'absence d'accompagnement en cas de difficulté ou à cause de l'absence de recours aux structures d'accompagnement en jugeant leurs interventions comme étant inefficaces.

Hypothèse 1 : L'accès au financement impacte la survie de la petite et moyenne entreprise.

La première hypothèse à vérifier recouvre les approches économiques à caractère financier. En effet, pour pouvoir garantir les chances de réussite de la petite entreprise caractérisée par un manque d'expérience et de caractéristiques managériales pour survivre, les institutions doivent favoriser un environnement économique favorable qui permet l'accès aux informations, et aux ressources financières nécessaires.

Tableau 01 : Tableau croisé de deux variables : les difficultés d'accès au financement et le taux de survie ;

		Les difficultés d'accès aux financements			Total
		Elevé	Moyenne	Faible	
Evaluation du taux de survie	Elevé Effectif	3	5	50	58
	% dans difficultés accès au financement	5,3%	14,7%	84,7%	38,7%
	Moyen Effectif	27	21	7	55
	% dans difficultés accès au financement	47,4%	61,8%	11,9%	36,7%
	Faible Effectif	27	8	2	37
	% dans difficultés accès au financement	47,4%	23,5%	3,4%	24,7%
	Total	57	34	59	150
	% dans difficultés accès au financement	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Auteurs

L'étude croisée de l'évaluation du niveau d'accès aux financements par les Petites et Moyennes Entreprises et leurs taux de survie montre que 84,7% des Petites et Moyennes Entreprises ayant rencontrées le moins de difficultés d'accès aux financements réussissent à survivre. En effet, ces cas ont jugé le niveau d'accès aux financements dans leurs secteurs d'activité comme élevé, notamment en matière d'accès aux crédits. L'accès aux crédits dans ces cas est facilité par l'allègement des coûts financiers et de la procédure de demande des crédits en question. De même, 47,4 % des Petites et Moyennes Entreprises ayant des difficultés d'accès aux financements élevées n'arrivent pas à survivre pour une longue durée. En effet les deux quarts des cas observés font preuve de l'inefficacité ou l'absence d'accompagnement financier en faveur de la petite entreprise. Par conséquent, on peut déduire que l'accès aux financements et l'appui financier impactent la survie de l'entreprise.

Tableau 02 : Tests du khi-deux des deux variables qualitatives : Evaluation des difficultés d'accès aux financements et taux de survie.

	Valeur	Df	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	94,170 ^a	4	<,001
Rapport de vraisemblance	103,310	4	<,001
N d'observations valides	150		

a. 0 cellules (0.0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 8,39.

Source : Auteurs

Au niveau de cette analyse croisée, la marge d'erreur assumée est inférieure à 0.001. Sur cette base, et avec un seuil de 5%. Le test rejette l'hypothèse H0 et confirme la relation de dépendance entre les deux variables d'accès aux financements et taux de survie.

Hypothèse 2 : Il existe une corrélation positive entre l'accès aux marchés et la survie de la petite et moyenne entreprise.

La deuxième hypothèse à vérifier recouvre les approches économiques de la défaillance du marché et des forces concurrentielles. En effet, pour pouvoir garantir les chances de réussite de la petite entreprise, les acteurs institutionnels doivent favoriser l'accès aux marchés par ces dernières.

L'accès aux marchés passe en premier lieu par la simplification des procédures, le suivi des pourcentages des marchés accordés à ce type d'entreprise, l'application des lois des délais de paiement, et la promotion de l'export.

Tableau 03 : Tableau croisé de deux variables : les difficultés d'accès aux marchés et le taux de survie ;

	Les difficultés d'accès aux marchés			Total
	Elevé	Moyenne	Faible	
Elevé Effectif	3	9	46	58
taux de survie % dans difficultés accès aux marchés	9,7%	15,0%	78,0%	38,7%
Moyen Effectif	14	28	13	55
% dans difficultés accès aux marchés	45,2%	46,7%	22,0%	36,7%
Faible Effectif	14	23	0	37
% dans difficultés accès aux marchés	45,2%	38,3%	0,0%	24,7%
Total Effectif	31	60	59	150
% dans difficultés accès aux marchés	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Auteurs

L'étude croisée de l'évaluation du niveau d'accès aux marchés par les Petites et Moyennes

Entreprises et leurs taux de survie montre que 78,0 % des PME ayant rencontré le moins de difficultés d'accès aux marchés réussissent à survivre. Les cas en question font preuve de l'impact de l'accès aux marchés sur le développement des chiffres d'affaires de l'entreprise et par conséquent sur sa croissance. Au contraire, les PME ayant des difficultés d'accès aux marchés élevés n'arrivent pas à survivre pour une longue durée. Par conséquent, on peut déduire l'impact de l'accès aux marchés sur la survie des PME.

Tableau 04 : Tests du khi-deux des deux variables qualitatives : Evaluations des difficultés d'accès aux marchés et taux de survie.

	Valeur	Df	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	69,062 ^a	4	<,001
Rapport de vraisemblance	82,475	4	<,001
N d'observations valides	150		

a. 0 cellules (.0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 7,65.

Source : Auteurs

Au niveau de cette analyse croisée, la marge d'erreur assumée est inférieure à 0.001. Sur cette base, et avec un seuil de 5%. Le test rejette l'hypothèse H0 et confirme la relation de dépendance entre les deux variables d'accès aux marchés et taux de survie.

Hypothèse 3 : : L'accès aux infrastructures est un facteur déterminant, parmi d'autres de la survie de la petite et moyenne entreprise.

L'accompagnement entrepreneurial Pluchart (2012), est l'ensemble d'éléments qui permettent à l'entrepreneur d'accéder à diverses ressources (financières, matérielles et immatérielles) nécessaires au fonctionnement et à la viabilité de projet.

En effet, Les structures d'accompagnement doivent, favoriser aux entreprises accompagnées la visibilité du projet et le développement des réseaux de connaissances. La survie de l'entreprise est liée par conséquent à l'accès aux infrastructures de base et au réseau professionnel.

L'entreprise pour assurer sa croissance doit avoir la capacité d'accéder à l'immobilier d'entreprise, aux infrastructures de communication et aux services des Télécoms, Internet et utilities. Les structures d'accompagnement doivent se charger de l'animation des réseaux d'expert d'appui opérationnel qui s'occupent de la fourniture des informations utiles et actualisées et de mettre la boîte à outil nécessaire au développement des projets, de partage des expériences, et finalement par la mise en place des dispositifs d'accompagnement et de redressement des entreprises en difficulté.

Tableau 05 : Tableau croisé de deux variables : les difficultés d'accès aux infrastructures et le taux de survie ;

	Les difficultés d'accès aux infrastructures			Total
	Elevé	Moyenne	Faible	
Evaluation du taux de survie	Effectif 16 29,6%	Effectif 25 49,0%	Effectif 17 37,8%	Effectif 58 38,7%
Moyen	Effectif 25 46,3%	Effectif 10 19,6%	Effectif 20 44,4%	Effectif 55 36,7%
Faible	Effectif 13 24,1%	Effectif 16 31,4%	Effectif 8 17,8%	Effectif 37 24,7%
Total	Effectif 54 100,0%	Effectif 51 100,0%	Effectif 45 100,0%	Effectif 150 100,0%

Source : Auteurs

L'étude croisée de l'évaluation du niveau d'accès aux infrastructures par les Petites et

Moyennes Entreprises et leurs taux de survie montre que 37,8% des Petites et Moyennes Entreprises ayant rencontré le moins de difficultés d'accès aux infrastructures réussissent à survivre. De même, 24,1% des petites et moyennes entreprises ayant des difficultés d'accès aux infrastructures élevées n'arrivent pas à survivre pour une longue durée. Par conséquent, on peut déduire l'impact de l'accès aux infrastructures sur la survie.

Tableau 06 : Tests du khi-deux des deux variables qualitatives : Evaluations des difficultés d'accès aux infrastructures et taux de survie.

	Valeur	df	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	10,522 ^a	4	,032
Rapport de vraisemblance	11,212	4	,024
N d'observations valides	150		

a. 0 cellules (.0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 11,10.

Source : Auteurs

La signification asymptotique dans cette étude croisée est de 0,032, qui est inférieur à 5% (0.05), par conséquent le test rejette l'hypothèse H0, qui stipule l'absence de relation entre les difficultés d'accès aux infrastructures et le taux de survie et confirme la relation de dépendance entre ces deux variables.

Les entreprises ayant bénéficié des programmes d'accompagnement ont plus de chances de succès que les autres (Sammut, 2003 ; Léger-Jarniou, 2008 ; Messeghem, Carrier, Sammit, Thurik, Chabaud, 2013 ; Cloutier, Cueille, Recassens, 2014).

Face aux multitudes difficultés d'accomplissement de l'acte entrepreneurial par les entreprises, l'accompagnement entrepreneurial s'avère indispensable (Rice, 2002 ; Sammut, 2003 ; Chrisman, Mac Mullan, Léger-Jarniou, 2008 ; Grosseti et Barth, 2010 ; Messeghem, Carrier, Sammut, Thurik, Chabaud ; 2013). Les structures d'accompagnement ont un défi celui de la croissance des entreprises accompagnées, l'objectif est donc de faire augmenter à ces dernières les chances de succès avec une création de la compétitivité, la rentabilité et la durabilité. Caractérisées par un manque d'expérience et de compétences managériales pour survivre, les petites et moyennes entreprises ont besoin des acteurs qui permettent l'accès aux connaissances et aux ressources nécessaires pour assurer leurs survies.

Tableau 07 : Tableau croisé de deux variables : Avoir bénéficié d'un programme d'appui et le taux de survie

	Avoir bénéficié d'un programme d'appui.		Total
	Oui	Non	
Evaluation du taux de survie	42	16	58
% dans avoir bénéficié d'un programme d'appui	60,0%	20,0%	38,7%
Moyen Effectif	21	34	55
% dans avoir bénéficié d'un programme d'appui	30,0%	42,5%	36,7%
Faible Effectif	7	30	37
% dans avoir bénéficié d'un programme d'appui	10,0%	37,5%	24,7%
Total	70	80	150
% dans avoir bénéficié d'un programme d'appui	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Auteurs

L'étude croisée de l'impact des programmes d'appui des petites et moyennes entreprises sur

leurs taux de survies montre que 60,0 % des PME ayant bénéficié des programmes d'appui ont un taux de survie jugé comme élevé. Par contre, 37,5 % des PME qui n'ont pas fait l'objet d'accompagnement jugent leurs capacités de survie comme faibles.

Le pourcentage des PME interrogées ayant bénéficié des programmes d'appui est de 46,7%, alors que 53,3% des PME ont avancé ne pas avoir bénéficié des programmes d'accompagnement.

Les PME accompagnées ont avancé avoir reçu un accompagnement lors de leurs phases de démarrage sont de 50%, lors de leurs phases de croissance 28,6% des PME et finalement la phase de maturité occupe la dernière position avec un accompagnement de 21,4 %des PME.

Les domaines d'intervention en accompagnement concernent la facilitation du processus de création de l'entreprise pour 46,7 %, l'accès aux services d'hébergement et aux ressources financières pour 20 % et finalement l'assistance pour évoluer la maturité des projets en dernière position.

Graphe6. Les phases d'accompagnement des petites et moyennes entreprises



Graphe7. Les domaines d'intervention.



Source : Auteurs

Tableau 03 : Tests du khi-deux de deux variables : Avoir bénéficié d'un programme d'appui et le taux de survie

	Valeur	Df	Signification (bilatérale)	asymptotique
khi-deux de Pearson	28,485 ^a	2		<,001
Rapport de vraisemblance	29,915	2		<,001
N d'observations valides	150			

a. 0 cellules (0.0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 17,27.

Source : Auteurs

Au niveau de cette analyse croisée, la marge d'erreur assumée est inférieure à 0.001. Sur cette base, et avec un seuil de 5%. Le test rejette l'hypothèse H0 et confirme la relation de dépendance entre le fait d'avoir bénéficié des programmes d'appui par les entreprises et leurs taux de survies.

4.2. Résultats de l'analyse qualitative.

Dans le cadre de la politique de promotion des petites et moyennes entreprises, l'état Marocain a mis en place plusieurs organismes et programmes pour la concrétisation de ce projet, des organismes publics, privé et de société civile, ainsi que des organismes de formation. Parmi ces organismes publics, les centres régionaux d'investissements qui sont des organismes créés dans une perspective de promotion des TPME au niveau régional à travers l'orientation, l'assistance et la fourniture des informations nécessaires pour les investisseurs, ainsi que l'allégement des procédures administratives.

L'analyse qualitative de notre étude révèle que l'accompagnement post-crédation est devenu au

cœur de la stratégie du centre régional d'investissement de Casablanca Settat, qui veille sur l'accompagnement des TPME durant les différentes étapes de développement, à partir de la définition du projet jusqu'à deux ans post- création.

Ainsi, le Maroc a mis en place des comités régionaux au sein des centres régionaux d'investissement. Les actions des comités régionaux d'appui post-crédation se basent sur une multitude de piliers; la réussite du lancement, la mobilisation des capacités internes, l'accès aux marchés et à l'exportation, l'instauration de l'esprit d'innovation et l'appui des entreprises en difficulté.

Les futurs leviers d'action dans ce cadre dans la région d'étude sont divers dont l'animation d'un club de partage de conseil par des experts et de formations à la gestion financière et commerciale, le financement et la mise en place des pépinières d'entreprises, la simplification des procédures d'exportation, le soutien des politiques de consortiums d'export, le subventionnement de l'innovation à travers la création du fonds de soutien de promotion et d'investissement régional et finalement l'animation d'un réseau d'experts en redressement des entreprises en difficulté.

D'autant plus, le Centre régional d'investissement fournit des efforts en matière de partenariats avec d'autres organismes. Dans ce cadre, des programmes ont été développés avec les banques d'offre de mentorat et d'accès à un écosystème composé d'institutionnels, d'entrepreneurs, de Business Angels et d'associations professionnelles. D'autres ont été réalisés en collaboration avec les chambres de commerce et de gestion et l'ofppt, pour missions de suivi de la tenue de la comptabilité, l'établissement des déclarations fiscales et sociales, la formation et le soutien post-crédation.

D'autant plus, la région se caractérise par l'existence d'un nombre important d'espaces de co-working, qui sont des espaces à louer mise à la disposition des entrepreneurs pour avoir un espace professionnel de réalisation des activités, dont Espace Point de Départ ESPOD, impact Lab, CTPE de la fondation Med V, Casanostra, New work LAB, Couleur Ambre et Dare space du Centre Marocain pour l'innovation et Entrepreneuriat social.

L'année 2020 et pour s'adapter à une situation post-pandémique, le centre régional d'investissement et en collaboration avec l'Agence Maroc Pme ont veillé sur le développement du plan de relance industrielle dont l'accompagnement post-crédation était le noyau de réflexion. Par conséquent de nouvelles générations de programmes d'accompagnement ont été développées dont la reconfiguration des programmes istitmar et mowakaba qui visent l'amélioration de la compétitivité, ainsi que de la productivité des TPME accompagnées, les programmes en question permettent une multitude de services relatives au diagnostic stratégique, le pilotage de performance et qualité et labélisation.

La reprise de l'activité en période de déconfinement progressif à l'ère du Covid-19 a conduit vers la modernisation des offres d'expertise et de conseil au profit des TPME, ainsi que l'adoption d'un plan de relance industrielle qui vise en premier l'accès des entreprises au financement et la croissance de leurs productivités et compétitivités.

Les objectifs du programme en question s'articulent autour de 6 axes, qui visent une continuité des activités des entreprises accompagnées avec appui en repositionnement stratégique, orientation en matière de pérennisation et de développement de l'entreprise. Les axes du programme se présentent ainsi :

La préparation des plans de relance des entreprises en difficulté.

L'appui financier.

La formation et l'accompagnement des ressources humaines.

Le développement des ventes.

La gestion de la production et de la logistique.

La sécurisation et digitalisation des entreprises.

D'autant plus, de nouveaux programmes d'appui ont été mise en place, le programme nawat est

l'un des projets majeurs d'engagement de l'état dans des programmes de post-crédation, c'est un programme qui vise le renforcement des compétences managériales et entrepreneuriales des TPME par le biais des workshops animés par des conseillers et consultants spécialisés.

5. Discussion des résultats.

Malgré les efforts des acteurs économiques (le gouvernement, les collectivités, le secteur privé, les universités et les banques), la diversification des offres d'accompagnement et la progression au classement au Doing Business, l'impact socio-économique des petites et moyennes entreprises Marocaines reste limité avec un enregistrement des taux élevés de la défaillance et d'inactivité.

Les causes de la défaillance, selon les petites et moyennes entreprises interrogées peuvent être endogènes, l'incompétence managériale, la motivation, les comportements, et les traits de personnalité se jouaient un rôle, particulièrement, primordial dans la survie de l'entreprise. Ce constat s'aligne avec les résultats d'une enquête réalisée en octobre 2018, par le Centre régional d'investissement de Casablanca Settat en partenariat avec la banque mondiale, sur un échantillon de 1230 entreprises, qui stipule que les entreprises actives s'intéressent 3 fois plus que les inactives à mettre en place les bonnes pratiques managériales de veille concurrentielle, de fixation des objectifs, de formation continue et de gestion financière.

Bien que le gouvernement marocain a mis en place plusieurs programmes d'accompagnement et d'appui post-crédation comme a été démontré par notre étude qualitative offrant particulièrement des offres d'expertise et de formations à la gestion financière et commerciale, de financement, de simplification des procédures, de soutien des politiques de consortiums d'export, et de subventionnement de l'innovation, il demeure que les chances de survie des PME restent limitées à ce qui remet en cause l'efficacité des programmes en question.

L'étude croisée de l'impact des programmes d'appui des petites et moyennes entreprises sur leurs taux de survie a démontré la relation de dépendance des deux variables pour 60,0 % des entreprises ayant déjà bénéficié des programmes. En effet, pour cette catégorie, l'intervention des acteurs économiques est intéressante dans une perspective d'instauration des mesures fiscales, juridiques et socio-économique adaptés à la petite entreprise. Les domaines d'intervention des structures d'accompagnement selon cette catégorie concernent la phase de démarrage en premier lieu, la phase de croissance et de maturité occupent les dernières positions. La facilitation de la création est plus développée par les structures d'accompagnement au détriment de l'assistance de maturité des projets accompagnés. Ceci confirme les travaux sur le coaching entrepreneurial (Hunt et al., 2019 ; Bornard, Frugier, Michel & Toutain, 2019), qui stipulent que le coaching entrepreneurial concerne généralement la phase de création ou de démarrage.

Il est également intéressant de signaler que plus des deux quarts des cas observés déclarent ne pas avoir fait recours à aucune structure d'accompagnement, soit pour cause d'ignorance, soit en jugeant leurs interventions comme inefficaces.

En addition, la survie des petites et moyennes entreprises dépend aussi du contexte environnemental et des facteurs Macro-économiques. En effet, les facteurs externes de la défaillance des entreprises, sont relatifs à l'accès aux marchés en premier lieu, les problèmes d'accès au financement externes en deuxième lieu et finalement l'accès aux infrastructures de bases. Les résultats de l'enquête réalisée en octobre 2018, par le Centre régional d'investissement de Casablanca Settat en partenariat avec la banque mondiale, sur un échantillon de 1230 entreprises appuient nos résultats et s'inscrivaient aussi dans cette logique, dans la mesure où plus 9 entreprises sur 10 n'ont bénéficié d'aucun accompagnement, d'autant plus, les difficultés du marché ont été hiérarchisées comme les premiers obstacles de la réussite pour 7 entreprises actives sur 10 et pour 6 entreprises inactives sur 10, suivie des difficultés des

financements pour 6,5 entreprises actives sur 10 et pour 4 entreprises inactives sur 10, finalement la Fiscalité, l'immobilier et les ressources ne constitueraient pas une difficulté primordiale pour les entreprises interrogées dans l'enquête en question.

En résumé, les résultats de notre recherche soulignent que les petites et moyennes entreprises endossent, d'une part, leur réussite à des facteurs intrinsèques liés aux créateurs de projets et, d'autre part, à des facteurs extrinsèques liés au contexte où elles opèrent.

De ce fait et en réponse à notre question de recherche, nous pouvons déduire que la réussite entrepreneuriale est inhérente certes, aux dimensions internes de l'entrepreneur. Toutefois, l'importance s'est plus accaparée par les caractéristiques liées à son environnement, de ce fait l'accompagnement entrepreneurial post-crétion s'est présenté comme levier primordial pour favoriser l'environnement macro-économique favorable pour la maturité des projets entrepreneuriaux à travers l'intervention dans les domaines de difficultés avancés par les entreprises accompagnées.

Autrement, nos résultats par le biais des trois croisements entre l'appui financier, d'accès aux marchés et aux infrastructures avec le taux de survie ont confirmé en premier lieu l'hypothèse fondée sur l'approche économique à caractère financier, qui stipule que la garantie des chances de survie de la petite entreprise nécessite une intervention des institutions pour favoriser un environnement économique favorable qui permet l'accès aux informations, et aux ressources financières nécessaires.

En second degré c'est l'hypothèse attachée de la défaillance du marché et des forces concurrentielles. En effet, pour pouvoir garantir les chances de réussite de la petite entreprise, les acteurs institutionnels doivent favoriser l'accès aux marchés par ces dernières.

En dernier lieu, il demeure que l'hypothèse fondée sur la liaison de la survie aux capacités d'accéder à l'immobilier d'entreprise, aux infrastructures de communication et aux services des Télécoms, Internet et utilities a été aussi confirmée.

D'après les résultats de notre enquête, force est de constater l'impact des difficultés sur le taux de survie, les difficultés d'accès aux financements se présentent comme les principales causes de la défaillance, suivi des difficultés d'accès aux marchés et aux infrastructures en dernière position. Ces facteurs doivent représenter par conséquent des domaines d'intervention à améliorer par les acteurs de l'écosystème d'accompagnement.

6. Conclusion et perspectives

Compte tenu, du contexte de crise qu'a connu le monde et qui a accentué la défaillance et l'inactivité des petites et moyennes entreprises, l'accompagnement sous toutes ses formes pour garantir la pérennité des entreprises est devenu un sujet d'actualité. L'objectif ultime de notre travail est de vérifier la relation de l'accompagnement entrepreneurial post-crétion et la survie des petites et moyennes entreprises. Ce défi s'inscrit dans un contexte de développement de l'accompagnement entrepreneurial et sa place dans les politiques étatiques, notamment lors des périodes de crise.

Nous avons tenté d'apporter une originalité à notre travail en vérifiant le niveau de corrélation entre l'accompagnement entrepreneurial post-crétion et la survie, en nous focalisant sur les approches d'écologie des populations et du contexte. Le contexte environnemental est par conséquent le déterminant de la disparition des entreprises, le critère d'évaluation de cette dernière est le taux de survie. L'accompagnement entrepreneurial s'est donc analysé sous un angle d'assurer un environnement économique favorable pour la maturité des projets de la petite et moyenne entreprise.

Pour cela, dans la première partie, nous avons déterminé le cadre théorique de notre sujet pour clarifier les notions de notre recherche à savoir : les facteurs endogènes et exogènes de la défaillance entrepreneuriale, l'accompagnement, et la survie de l'entreprise. Ensuite, nous avons défini le cadre conceptuel et le cadre méthodologique en considérant quatre variables :

l'une dépendante, qui est la survie de la petite et moyenne entreprise, les autres sont des variables indépendantes l'accès aux financements, aux marchés et aux infrastructures par les petites et moyennes entreprises.

La validation de notre modèle conceptuel a été réalisée par une étude empirique à l'aide d'un questionnaire, et des entretiens. Les données ainsi collectées ont fait l'objet d'une analyse quantitative par le logiciel Spss, et d'une analyse qualitative du contenu, qui ont permis dans un premier temps d'évaluer notre modèle par les corrélations entre les variables étudiées, et en deuxième lieu d'analyser le degré de prise en compte de la phase post-crédation dans les stratégies d'accompagnement des petites et moyennes entreprises.

Les résultats ainsi obtenus ont été comparés avec les résultats des études antérieures et ont permis de confirmer trois hypothèses qui sont la corrélation entre l'accompagnement en matière d'accès aux financements, aux marchés et aux infrastructures, et la survie. Ces résultats ont aussi permis de vérifier la corrélation positive entre le fait d'avoir bénéficié d'un programme d'appui par l'entreprise et sa survie.

En matière de l'apport de notre travail de recherche, il s'agit en premier lieu de l'enrichissement de l'explication de l'influence de l'accompagnement entrepreneurial sur la survie en focalisant notre analyse sur la phase de post création. En deuxième lieu, il s'agit d'un apport méthodologique dans la mesure de prise en considération des difficultés du contexte environnemental représentées par trois dimensions dans l'accompagnement post-crédation.

Malgré les apports théoriques, méthodologiques, notre travail de recherche révèle aussi des limites théoriques et méthodologiques. En effet, l'analyse s'est intéressée plus aux théories du contexte au déterminant des théories fondées sur la primauté des ressources, qui lient la défaillance aux ressources contrôlées par l'entreprise (Thornhill et Amit, 2003), ainsi que la théorie de l'aspiration-réalisation qui lie l'état psychologique de l'entrepreneur à la survie de son projet (Murphy et Callaway, 2004). D'autant plus, l'administration des entretiens à distance se présente aussi comme limite de ce travail, chose qui risque d'avoir raté beaucoup plus d'explications utiles à notre sujet de recherche.

Notre travail ouvre par conséquent plusieurs perspectives de recherche dans ce cadre, il s'agit de prendre en compte la dimension des ressources contrôlées par l'entrepreneur, les facteurs intrinsèques, l'état psychologique de ce dernier et les caractéristiques du projet. Ainsi, il apparaît primordial aussi de proposer une démarche de gestion des programmes d'appui post-crédation, ainsi que des approches de suivi des actions engagées par chaque programme, et d'évaluation des résultats.

En effet, notre travail de recherche avait pour objectif de compléter les recherches antérieures dans ce cadre. La recherche a abouti à des perspectives de recherche qui permettent d'élargir notre problématique et mettre à la disposition des structures d'accompagnement des référentiels pour réussir l'action d'accompagnement entrepreneurial.

Références

- (1) Aerts, K., Matthyssens, P., & Vandenbempt, K. (2007). "Critical role and screening practices of European business incubators." *Technovation*, 27(5), 254–267.
- (2) Al-Mubarak, H. M., Busler, M., Al-Ajmei, R., & Aruna, M. (2013). "Incubators best practices in developed and developing countries: qualitative approaches. *Asian Journal of Empirical Research* "3(7), 895–910.
- (3) BEAVER, G., 2003, Small business: success and failure, *Strategic Change*, 12(May), 115- 122.
- (4) BELLIHI, H., EL AGY, M., 2008, Le risque d'échec entrepreneurial Crise individuelle prélude de crise collective : Essai d'exploration des facteurs et des effets critiques, *Revue de Gestion et d'Economie*, 2(1), 1-12.
- (5) BENNETT, R., 2016, Factors contributing to the early failure of small new charity start-ups, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23(2), 333–348.
- (6) Berger-Douce S, 2005, « Un suivi post-crétion à distance, catalyseur de la survie des jeunes entreprises ? », Atelier de recherche de l'AIMS, de l'AIREPME et de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Montpellier, 26 mai
- (7) Bornard, F., Frugier, D., Michel, D.-A. & Toutain, O. (2019). Accompagnement entrepreneurial : le point de bascule. *Entreprendre & Innover*, 1(40), 77-93.
- (8) COCHRAN, A. B., 1981, Small Business Mortality Rates: a Review of the Literature, *Journal of Small Business Management*, 38, 50–59
- (9) CULTRERA, L., 2016, Les caractéristiques des managers comme prédictors de faillite des PME belges ? Reflets et perspectives de la vie économique, 55(2), 5-15.
- (10) ENQUETE NATIONALE AUPRES DES ENTREPRISES PREMIERS RESULTATS-HCP 2019.
- (11) EVERETT, J., WATSON, J., 1998, Small Business Failure and External Risk Factors, *Small Business Economics*, 11(4), 371–390.
- (12) GUILHOT, B., 2000, Défaillances d'entreprise : soixante-dix ans d'analyses théoriques et empiriques, *Revue Française de Gestion*, n° 130, 52- 67.
- (13) HALL, G., 1992, Reasons for insolvency amongst small firms - A review and fresh evidence, *Small Business Economics*, 4(3), 237-250.
- (14) HAMROUNI, A. D., AKKARI, I., 2012, The Entrepreneurial Failure : Exploring Links between the Main Causes of Failure and the Company life Cycle, *International Journal of Business and Social Science*, 3(4).
- (15) Hernandez, E.M. (1999) : Le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat ; Paris, L'Harmattan.
- (16) IBILLA, A., & BINKKOUR, M. (2022). L'influence de l'accompagnement entrepreneurial en post création sur la réduction de l'échec entrepreneurial au moyen de palier aux difficultés rencontrées par l'entrepreneur : cas de Souss Massa. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 3(3-2), 21-44.
- (17) INFLÉCHIR LA TRAJECTOIRE DE DÉFAILLANCE DE LA PME : ACTIONS DU DIRIGEANT ET DE L'ÉQUIPE DÉDIÉE AU REDRESSEMENT Danouchka Zemis, Benoît Demil Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation | « Revue de l'Entrepreneuriat » 2020/2 Vol. 19 | pages 67 à 92
- (18) JENNINGS, P., BEAVER, G., 1997, The Performance and Competitive Advantage of Small Firms: A Management Perspective, *International Small Business Journal*, 15(2), 63–75.
- (19) Khelil, N. (2020). L'essence de l'échec entrepreneurial. Note desynthèse en vue de l'obtention du Diplôme d'Habilitation à Diriger des Recherches, Université de Caen, Normandie.

- (20) Maâlel, I. & Ben Hadj Mbarek, K. (2009b): Influence du recours aux structures d'accompagnement sur la réussite des entrepreneurs à travers la capital social, communication présentée au 6ème congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Sophia Antipolis, 19-21 novembre
- (21) MELLAHI, K., WILKINSON, A., 2004, Organizational failure: a critique of recent research and a proposed integrative framework, *International Journal of Management Reviews*, 5–6(1), 21–41.
- (22) Rapport d'activité 2020 du MAROC PME- AGENCE NATIONALE POUR LA PROMOTION DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE.
- (23) REGARDS CROISÉS SUR L'ÉCHEC ENTREPRENEURIAL Nabil Khelil, Xavier Brédart, Nadine Levratto Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation | « Revue de l'Entrepreneuriat » 2020/2 Vol. 19 | pages 7 à 12
- (24) ROPEGA, J., 2011, The Reasons and Symptoms of Failure in SME, *International Advances in Economic Research*, 17(4), 476–483.
- (25) SCHEERS, L. VAN, RADIPERE, S., 2008, Evaluation of the Khula enterprise in the promotion of SMMEs in South Africa, *Journal for Global Business Advancement*, 1(4), 409- 421.
- (26) Schmitt, C. (2019). Aide-mémoire - Entrepreneuriat : Concepts, méthodes, actions. DUNOD, Paris
- (27) SMIDA, A., KHELIL, N., 2010, Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes, *Revue Internationale P.M.E.: Économie et Gestion de La Petite et Moyenne Entreprise*, 23(2), 65-106.
- (28) TEMTIME, Z. T., PANSIRI, J., 2004, Small Business Critical Success / Failure Factors in Developing Economies: Some Evidences from Botswana, *American Journal of Applied Science*, 1(1), 18–25.
- (29) TUSHABOMWE-KAZOoba, C., 2006, Causes of small business failure in Uganda: A case study from Bushenyi and Mbarara towns, *African Studies Quarterly*, 8(4), 27–35.
- (30) ULMER, K. J., NIELSEN, 1947, Business turn-over and causes of failure, *Survey of Current Business*, 27(4), 10-16.
- (31) WATSON, J., 2007, Modeling the relationship between networking and firm performance, *Journal of Business Venturing*, 22(6), 852–874.
- (32) ZAHRA, A. F., 2014, “ Business Failure ” : facteurs d'échec et de réussite Résultats d'une étude exploratoire. Colloque International Sur Les Entreprises En Difficulté et Le Changement Organisationnel : Etat de L'art et Perspectives Concernant Les PME, 30-31 Octobre, Université Cadi Ayyad, Marrakech, Maroc.