

Défaillance des très petites entreprises : étude des causes de défaillance

Failure of very small businesses: a study of the causes of failure

Salma BOUKAIRA, (Docteur en sciences économiques)

*Laboratoire Business Intelligence, Gouvernance des organisations, Finance et Criminalité
Financière*

*Faculté des sciences juridiques économiques et sociales Ain Chock
Université Hassan II de Casablanca, Maroc*

Mohamed DAAMOUCH, (Enseignant-chercheur)

*Laboratoire Business Intelligence, Gouvernance des organisations, Finance et Criminalité
Financière*

*Faculté des sciences juridiques économiques et sociales Ain Chock
Université Hassan II de Casablanca, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, Ain Chock. Km 8, Route d'El Jadida B.P 8110 Oasis – Casablanca Université Hassan II, Casablanca TEL:+ 212 (0)522 23 11 00 – (0)522 23 04 94
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	BOUKAIRA, S., & DAAMOUCH, M. (2025). Défaillance des très petites entreprises : étude des causes de défaillance. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(3), 377-396. https://doi.org/10.5281/zenodo.15043062
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: January 27, 2025

Accepted: March 15, 2025

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 6, Issue 03 (2025)

Défaillance des très petites entreprises : étude des causes de défaillance

Résumé :

La défaillance représente un phénomène économique redouté par tous les entrepreneurs, en particulier les très petites entreprises qui ne parviennent pas à honorer leurs obligations après une série de difficultés (Charreaux, 1996). Les statistiques montrent que les TPE affichent le taux de défaillance le plus élevé, avec plus de 98,9 % des défaillances en 2020 (Inforisk, 2020), ce qui décourage les nouveaux investisseurs.

Cet article s'interroge sur les principales causes de défaillance des TPE au Maroc. Pour identifier ces causes, un questionnaire a été envoyé à plus de 2000 experts et spécialistes, avec 386 réponses reçues. Le processus de collecte de données complet a assuré une diversité d'opinions. L'analyse des données, réalisée avec SPSS et R, révèle deux grandes catégories de causes : celles liées au démarrage de l'activité et celles apparaissant en cours d'activité.

Les résultats de cette étude mettent en lumière que les principales causes de la dégradation de l'activité des TPE peuvent être regroupées en deux grandes catégories. La première inclut les facteurs qui se manifestent dès le lancement de l'activité, tels que l'insuffisance des fonds propres, la concurrence et le choix du secteur d'activité. Ces défis initiaux peuvent poser une base précaire pour l'entreprise. La seconde catégorie inclut les causes qui émergent au fur et à mesure de l'exercice de l'activité, notamment l'insuffisance des financements, les délais de paiement et la faiblesse de la rentabilité. Ces problèmes persistants peuvent éroder la stabilité et la durabilité des micro-entreprises au fil du temps, rendant difficile pour les TPE de prospérer dans un marché concurrentiel.

Mots clés : TPE; défaillance ; causes ; phase de démarrage ; phase d'activité.

Classification JEL : L25, L26, G33, D22.

Type de l'article : Recherche empirique.

Abstract :

Failure represents an economic phenomenon feared by all entrepreneurs, particularly very small enterprises that fail to meet their obligations after a series of difficulties (Charreaux, 1996). Statistics show that VSBs have the highest failure rate, with more than 98.9% of failures in 2020 (Inforisk, 2020).

This article questions the main causes of TPE failure in Morocco. To identify these causes, a questionnaire was sent to more than 2000 experts and specialists, with 386 responses received. The comprehensive data collection process ensured a diverse range of insights from various regions and sectors. Data analysis, carried out with SPSS and R, reveals two main categories of causes: those related to the start of the activity and those appearing during the activity. This methodological approach allowed for a detailed examination of the factors contributing to business failure at different stages of the business lifecycle.

The results of this study highlight that the main causes of the deterioration of TPE activity can be grouped into two main categories. The first includes factors that manifest themselves from the launch of the activity, such as insufficient equity, competition, and sector choice. These initial challenges can set a precarious foundation for the business. The second category includes causes that emerge as the activity progresses, notably insufficient financing, payment delays, and low profitability. These ongoing issues can erode the business's stability and sustainability over time, making it difficult for TPEs to thrive in a competitive market.

Keywords : Micro-enterprises; failure; causes; start-up phase; operational phase.

JEL Classification : L25, L26, G33, D22.

Paper type : Empirical research.

1. Introduction

Les Très Petites Entreprises (TPE) jouent un rôle essentiel dans la croissance économique du Maroc, notamment dans un marché de l'emploi saturé. En 2019, elles représentaient 64 % du total des entreprises, avec 552 541 TPE (HCP, 2019). Ces dernières employaient jusqu'à 75 % de la population active en 2011 (Maarouf, 2011), un taux qui a évolué au fil des années. Elles sont présentes dans divers secteurs, tels que les services, l'artisanat, la petite industrie, les professions libérales et l'agriculture (Richomme, 2006). Cependant, les TPE sont particulièrement vulnérables face à des contraintes économiques, financières, stratégiques et managériales, ce qui les expose à un risque accru de défaillance.

Les TPE sont en effet les principales victimes des défaillances d'entreprises. En 2017, elles représentaient 96,6 % des défaillances au Maroc (Inforisk, 2017). En 2020, la pandémie de Covid-19 a exacerbé cette vulnérabilité, avec un taux de défaillance de 90 %, comparé à 8 % pour les PME et 2 % pour les coopératives (Confédération des TPE-PME, 2020). Ce phénomène a un impact majeur sur l'économie, même s'il a été peu étudié jusqu'à récemment. La défaillance des entreprises, vue comme un « jeu de quilles », permet une sélection des plus compétitives et favorise une allocation plus efficace des ressources (Kouame, 2016). Ce processus, bien que destructeur à court terme, peut stimuler l'innovation et l'amélioration de la compétitivité.

Les raisons de la défaillance des entreprises, et notamment des TPE, sont multiples et peuvent être économiques, financières, stratégiques ou managériales. L'approche économique classique considère la défaillance comme liée à la rentabilité des entreprises. Richard Cantillon (1755) y voit une conséquence de l'incertitude et de la concurrence. Jean-Baptiste Say (1803) et Adam Smith (1776) soulignent que l'incapacité à allouer correctement les ressources ou une mauvaise gestion peuvent entraîner la défaillance. Par ailleurs, Schumpeter (1928) évoque la "destruction créatrice", un processus où les entreprises innovantes éliminent les moins performantes. D'autres théories, comme celle de Keynes (1937), expliquent que des anticipations pessimistes peuvent conduire à une récession, réduisant les investissements et aggravant la situation des entreprises.

Sous l'angle financier, la théorie de l'agence, développée par Varian (1992), explique que l'asymétrie d'information entre les acteurs internes et externes d'une entreprise (par exemple, entre les dirigeants et les investisseurs) peut entraîner des problèmes de financement et augmenter les risques de défaillance. La théorie du financement hiérarchique (Myers et Majluf, 1984) complète cette vision en affirmant que les entreprises privilégient d'abord le financement interne avant de recourir à l'endettement, une stratégie particulièrement adaptée aux TPE, souvent à court de ressources financières.

En complément, des théories stratégiques et managériales abordent la défaillance sous un autre angle. La théorie évolutionniste de la firme, notamment les travaux de Nelson et Winter (2002), propose que les TPE survivent en s'adaptant à leur environnement et en apprenant de leurs erreurs. Le modèle de l'apprentissage organisationnel, développé par Argyris et Schön (1978), distingue deux types d'apprentissage : simple boucle (répétition de solutions éprouvées) et double boucle (adaptation aux nouveaux contextes). Une mauvaise gestion de cet apprentissage peut conduire à une défaillance. La capacité d'absorption, c'est-à-dire l'aptitude des TPE à assimiler et appliquer de nouvelles informations (Cohen et Levinthal, 1990), est également un facteur crucial dans leur survie.

La défaillance des TPE peut également être vue à travers le prisme de la théorie néo-institutionnelle (DiMaggio et Powell, 1983), qui suggère que les entreprises adoptent certains comportements en fonction de la recherche de légitimité sociale plutôt que de maximiser l'efficacité. Selon cette approche, les TPE évoluent dans un champ institutionnel où leurs

pratiques convergent par des pressions coercitives, normatives et mimétiques, influençant leurs décisions et stratégies.

Enfin, la théorie des ressources (Penrose, 1959 ; Wernerfelt, 1984) offre une autre perspective. Selon le cadre VRIO de Barney (1991), les entreprises peuvent obtenir un avantage compétitif durable en exploitant des ressources rares, inimitables et bien organisées. Cependant, cette approche a été critiquée pour ne pas intégrer les capacités dynamiques des entreprises à s'adapter aux évolutions de leur environnement.

La défaillance des très petites entreprises au Maroc est un phénomène qui demeure largement étudié de manière générale, mais peu exploré dans le cas spécifique des TPE, malgré leur poids important dans l'économie marocaine. Ce phénomène a des conséquences économiques et sociales considérables, tant pour les entrepreneurs que pour l'économie en général. De nombreuses causes ont été avancées, qu'elles soient économiques, financières, managériales ou stratégiques, mais peu d'études se sont intéressées à l'identification précise de ces causes dans le contexte particulier des TPE marocaines. Dans ce cadre, notre étude cherche à répondre aux questions suivantes :

1. Quelles sont les causes les plus fréquentes de défaillance des TPE au Maroc ?
2. Quelles sont les spécificités des causes de défaillance des TPE en phase de démarrage par rapport à celles en phase d'activité ?
3. Comment les professionnels et experts perçoivent-ils l'impact des facteurs, tels que les fonds de démarrage, la concurrence, le financement ou encore la rentabilité, sur la défaillance des TPE ?

Cet article présente une analyse des causes de défaillance des très petites entreprises au Maroc, en s'appuyant sur une enquête exploratoire réalisée auprès d'experts et de professionnels du secteur. Après avoir défini les concepts de TPE et de défaillance, un cadre théorique est établi, présentant les principales causes de défaillance identifiées dans la littérature. Ce cadre aborde diverses approches, allant des facteurs économiques, financiers et managériaux à des causes stratégiques. L'article expose ensuite la méthodologie de l'enquête, qui repose sur un questionnaire électronique destiné à recueillir les avis d'un échantillon d'experts, permettant ainsi de classer les causes de défaillance des TPE au Maroc et d'identifier les plus pertinentes. L'analyse des résultats, effectuée à l'aide des logiciels SPSS et R, met en lumière les causes les plus fréquentes de défaillance, tant en phase de démarrage qu'en phase d'activité, tout en explorant des facteurs supplémentaires proposés par les répondants.

2. Cadre conceptuel des très petites entreprises et défaillance

2.1. Définition des très petites entreprises

La très petite entreprise couvre un ensemble diversifié de réalités organisationnelles, intégrant les commerces de proximité, une grande partie de l'industrie artisanale, les petites industries, de nombreux prestataires de services, et les professions libérales et agricoles.

Nous identifions ainsi un profil large des TPE à partir de cinq caractéristiques :

Une proximité hiérarchique, la prise de décision de la TPE est très centralisée (Marchesnay, 1997) et le management reste principalement concentré sur une personne : le propriétaire-dirigeant. Cette centralisation du pouvoir est principalement due à la forte proximité du dirigeant et de ses employés qui partagent le même lieu et les mêmes conditions de travail.

Une proximité fonctionnelle : dans les TPE, la division du travail n'est pas très intensive, elles sont spécialisées autour d'un métier et ne sont pas réparties en services relativement séparés et définis. Le dirigeant ainsi qu'un ensemble d'employés assurent des tâches de nature très variées. Cette proximité fonctionnelle conduit les participants à rester en contact et à se rendre compte des problèmes rencontrés par les autres fonctions.

Une proximité spatiale, Torrès (2004, 2007) affirme dans ce sens que les TPE ont une forte insertion territoriale, leur espace commercial étant limité. Il souligne également que ce lien de proximité tissé avec l'environnement local permet aux TPE d'être toujours informé des besoins de leurs clients et ainsi d'incuber quotidiennement des idées nouvelles qui répondent à ces besoins.

L'étude menée par Boukaira et Daamouch en 2021, s'inspirant du Continuum de Julian, a combiné une étude qualitative par entretiens et une étude quantitative par questionnaire auprès d'un échantillon de TPE et de PME. L'objectif de cette étude était d'identifier les disparités entre ces deux types d'entreprises et de déterminer les traits spécifiques des TPE qui les distinguent des PME. L'échelle proposée pour identifier les véritables TPE repose sur dix critères : le nombre de salariés (variant entre 1 et 10 dans tous les secteurs d'activité, sauf dans le secteur des industries où ce nombre peut atteindre 20), le chiffre d'affaires (inférieur à 3 millions de Dirhams), le secteur d'activité (les TPE sont omniprésentes dans les secteurs traditionnels), l'origine et la propriété (les TPE sont autonomes et ne peuvent être contrôlées par une autre entreprise), le système d'information (moins formalisé et plus familial), la stratégie (intuitive et moins structurée), la proximité hiérarchique (prise de décision plus centralisée, reposant sur un nombre limité de dirigeants), la proximité fonctionnelle (moins de division du travail), la proximité spatiale (forte proximité avec l'environnement), et la technologie (traditionnelle, avec peu d'innovation).

2.2. Revue conceptuelle de la défaillance et exploration des causes sous-jacentes

2.2.1. Concept défaillance

Depuis plusieurs années la défaillance des TPE est placée sous les feux de l'actualité, notamment suite aux taux de mortalité annuel assez flagrants de ce type d'entreprises. Cependant, la défaillance d'une firme est loin d'être imprévisible et ne peut être considérée comme soudaine, elle résulte de tout un processus progressif (Luoma & Laitinen, 1991 ; cité par Crutzen et Van Caillie, 2007). C'est un processus dynamique plus ou moins long qui commence par de petites difficultés et durant lequel la TPE est incapable de répondre régulièrement aux exigences de ses partenaires, cette situation mène par la suite à la dégradation croissante du portefeuille des ressources de l'entreprise (en qualité et en quantité) et à la détérioration de la situation de la firme, qui conduit après une période (qui varient d'une firme à l'autre en fonction des spécificités de l'entité) à la dégradation de ses indicateurs financiers. Cette dernière n'est que la résultante visible d'une firme déjà détériorée (Malecot, 1981 ; cité par Crutzen et van caillie, 2007).

D'un point de vue juridique, la défaillance désigne l'entreprise en cessation de paiements à l'égard de laquelle une procédure collective qui regroupe l'ensemble des mesures permettant le redressement « continuation » ou la liquidation « disparition » de l'entreprise a été ouverte par le tribunal de commerce.

D'un point de vue économique, une entreprise est défaillante, lors de la dégradation de sa valeur ajoutée, de sa performance et de sa situation économique et lorsqu'elle est incapable d'assurer la continuité de sa production. La TPE est ainsi considérée économiquement défaillante lorsqu'elle ne pourrait plus maintenir une position stratégique viable sur son marché pour différentes raisons (Crutzen et Van Caillie, 2007).

D'un point de vue financier, une entreprise est défaillante lorsque son actif ne suffit pas pour honorer ses engagements, lorsqu'elle rencontre des problèmes de trésorerie.

2.2.2. Approches d'étude des causes de défaillance des entreprises

Nous identifions les approches économiques, financières, stratégiques ainsi qu'organisationnelles et managériales (Guilhot, 2000).

Approche économique, distinguant la perspective macroéconomique qui s'intéresse aux facteurs environnementaux macroéconomiques et leur influence sur l'entreprise, de celle microéconomique qui s'intéresse aux facteurs liés à l'entreprise et à son environnement économique et concurrentiel (Coulibaly, 2004).

Approche financière, s'intéressant à l'observation et l'analyse des données comptables de l'organisation (Blazy, 2000). Dans ce sens, la détérioration de la liquidité (Lin, 2009) ; de la rentabilité (Tirapat & Nittayagasetwat, 1999) ; des cash-flows et de la solvabilité (Aziz, Emanuel, & Lawson, 1988)¹ mènent à la défaillance.

Approche stratégique, s'intéressant aux déterminants liés à l'environnement interne et externe de défaillance des entreprises (M'Rabet & Tazi, 1991). À ce niveau, la différenciation entre grandes et petites entreprises est nécessaire puisque les facteurs engendrant la défaillance des grandes entreprises ne sont pas les mêmes que pour les petites entreprises.

Approche organisationnelle et managériale, le premier facteur concerne « l'inadaptation des structures » à l'observation de l'adéquation entre l'entreprise et son environnement. Le deuxième s'intéresse à « la qualité du management, de prise de décision et les erreurs de gestion ». Puis à « la personnalité et l'environnement socioculturel du dirigeant ».

2.3. Revue de littérature sur les causes des défaillances : exploration et formulation des hypothèses

2.3.1. Exploration des causes de défaillance dans la littérature

Les causes de la défaillance des entreprises ont été largement étudiées à travers divers contextes géographiques et sectoriels, ce qui permet de dégager des convergences et des divergences significatives. Dans un cadre international, des études montrent que la question du financement constitue une cause majeure de défaillance, bien que les facteurs sous-jacents diffèrent d'un pays à l'autre. Scheers et Radipere (2008), dans leur étude sur les PME sud-africaines, soulignent l'impact de l'asymétrie d'information entre les TPE et les prêteurs, un problème similaire observé dans l'étude de Miles (2014) aux États-Unis, qui met en lumière l'influence des comportements de risque entrepreneurial sur l'accès au financement. Dans ces deux contextes, l'accès restreint au crédit et les coûts élevés des financements externes fragilisent la trésorerie des petites entreprises, exacerbant ainsi leur vulnérabilité. Ce phénomène est également constaté par Ooghe et Waeyaert (2004) en Belgique, où l'insuffisance de fonds de démarrage et la mauvaise gestion des créances et des délais de paiement amplifient les tensions de liquidité, particulièrement en période de crise.

La mauvaise gestion et l'incapacité à générer une rentabilité suffisante sont d'autres facteurs cruciaux récurrents. En effet, Ferrier (2002) et Ooghe et De Prijcker (2006), dans leurs études menées en Belgique, montrent que l'incapacité à gérer les coûts et à anticiper les évolutions du marché mène directement à la défaillance des entreprises. La concurrence accrue, qu'elle soit interne ou externe, apparaît également comme un défi majeur pour les TPE, particulièrement dans des contextes comme celui de Gagoitseope et Pansiri (2012) au Botswana, où la pression des grandes entreprises sur les prix réduit les marges bénéficiaires des petites structures. De même, l'étude de Broto (2014) en Inde indique que la concurrence dans les secteurs ouverts aux importations aggrave les difficultés de survie des petites entreprises, tout en limitant leur capacité à innover.

Une autre convergence notable est l'impact des erreurs de gestion et de stratégie. Ooghe et Waeyaert (2004) ainsi que Maniani (2022) soulignent que l'absence d'adaptation au marché et la mauvaise gestion stratégique sont des facteurs aggravants, surtout dans un environnement économique en constante évolution. Les erreurs dans l'évaluation du marché et une gestion inefficace des ressources sont des causes fréquentes de faillite dans les études réalisées dans

¹ ; Cités par Ben Jabeur (2011).

divers pays. Cette problématique est exacerbée par la formation insuffisante des entrepreneurs, un facteur souvent souligné par Khoufi et Feki (2004) dans leur étude sur les PME tunisiennes, qui met en lumière les difficultés des entrepreneurs face à un environnement économique complexe.

Cependant, des divergences émergent lorsqu'on examine les spécificités locales et les facteurs exogènes. Par exemple, l'étude de Van Caillie et al. (2006) sur les reprises d'entreprises en Belgique montre que dans un environnement relativement stable, les problèmes de gestion interne prédominent, alors que dans d'autres contextes comme celui du Maroc étudié par Maniani (2022), la défaillance semble davantage liée à des causes exogènes telles que la réduction des débouchés ou la perte de financements externes. De même, l'étude de Broto (2014) sur les entrepreneurs en Inde met en évidence des difficultés spécifiques liées aux femmes entrepreneurs et aux conditions de crédit, un aspect moins prononcé dans les autres études.

Bien que les causes de défaillance des entreprises présentent de nombreux points communs à travers différentes régions, notamment en ce qui concerne le financement, la gestion inefficace et la concurrence, chaque contexte local introduit des nuances spécifiques. Il existe cependant des distinctions notables entre les grandes entreprises, les PME et les TPE, et les causes de défaillance peuvent varier selon le contexte de l'étude. C'est pourquoi cet article a pour objectif d'examiner la pertinence de ces facteurs dans l'explication de la défaillance des TPE au Maroc, en prenant en compte les particularités économiques, sociales et entrepreneuriales propres à ce pays.

2.3.2. Formulation des hypothèses

En guise d'introduction à nos hypothèses de travail, nous postulons et pensons que les causes de défaillance des entreprises identifiées suite à notre analyse de la littérature (cités en dessous) sont celles qui seront également citées comme étant les principaux obstacles à la pérennité des TPE au Maroc par les professionnels et experts du domaine. Ces hypothèses reposent sur une revue exhaustive des études existantes, qui met en lumière des facteurs récurrents tels que :

2.3.2.1. Relation entre fonds propres et défaillance des TPE

L'impact des fonds propres sur la survie des très petites entreprises (TPE) est un sujet de débat, certains chercheurs soulignant leur rôle crucial, tandis que d'autres mettent l'accent sur d'autres facteurs. Lamontagne et Thirion (2000), à partir de données françaises, soutiennent que des fonds propres élevés assurent une stabilité financière permettant de surmonter les premières difficultés. Cette idée est également appuyée par Cooper et al. (1994), qui, dans une étude sur 1053 entreprises aux États-Unis, montrent que le capital humain et financier sont déterminants pour la survie et la croissance des entreprises. Cependant, bien que le capital humain soit essentiel, des ressources financières solides sont également nécessaires pour faire face aux obstacles économiques. De plus, Crépon et Duget (2002) affirment qu'une base financière suffisante est nécessaire pour financer l'innovation et assurer la compétitivité. Toutefois, Storey et Cressy (1996), dans leur étude menée au Royaume-Uni, suggèrent que le capital humain, plutôt que les fonds propres, est le principal facteur de la continuité d'une entreprise, soulignant que des dirigeants compétents peuvent pallier le manque de ressources financières. Ainsi, bien que les fonds propres soient importants, leur impact dépend également de la gestion et des compétences des fondateurs.

Hypothèse 1 : Des fonds propres élevés, s'ils sont bien utilisés, permettent de réduire le risque de défaillance.

2.3.2.2. Relation entre vulnérabilité financière et défaillance des TPE

Les travaux de Timmons et Spinelli (2004), Bradley (2004) et Allen et al. (2006), menés sur

des données françaises, soulignent que la difficulté d'accès aux ressources financières est une cause majeure de la défaillance des petites entreprises. Bradley (2004) précise que la faiblesse des capitaux propres fragilise la structure financière des entreprises, ce qui les mène progressivement à la faillite. Cependant, Cressy (1996), dans une étude sur des entreprises britanniques, remet en question cette idée en affirmant que le capital humain est le véritable facteur de succès d'une entreprise. Selon lui, le financement ne serait pas le principal déterminant de la continuité de l'activité. Ce point de vue est soutenu par des études comme celles de Gatfaoui (2015) et Oliviera & Fortunato (2006), qui confirment l'importance du financement pour éviter la défaillance, mais qui reconnaissent également l'importance du capital humain.

Hypothèse 2 : La difficulté d'accès au financement externe aurait un impact sur la défaillance des TPE.

2.3.2.3. Relation entre délais de paiement et défaillance des TPE

À l'échelle internationale, une étude menée par la Banque de France (2020) révèle que la défaillance des entreprises est principalement liée à une dégradation de leur solvabilité, de leur liquidité ou de leur rentabilité, plutôt qu'à la durée des délais de paiement clients. Cependant, dans le contexte marocain, l'étude d'Inforisk (2020) met en évidence une relation significative entre l'allongement des délais de paiement et la défaillance des petites entreprises. Dans ce cadre, l'allongement des délais de paiement est perçu comme un facteur majeur de la mortalité des entreprises, car il exerce une pression sur la trésorerie et fragilise la santé financière des firmes. À partir de ces éléments, nous formulons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 3 : Les délais de paiement auraient un impact sur la continuité d'activité des TPE sur le long terme.

2.3.2.4. Relation entre le capital relationnel et la défaillance des TPE

Les facteurs immatériels, tels que le capital relationnel, jouent aujourd'hui un rôle crucial dans le succès des entreprises. Ce capital englobe les réseaux de clients, de fournisseurs, de banquiers et d'autres parties prenantes clés. Il permet à l'entreprise de se distinguer et de générer une valeur ajoutée importante. Nous pensons qu'en combinant les actifs matériels et immatériels, une TPE peut renforcer sa position sur le marché et réduire les risques de défaillance. Une TPE prospère est celle qui réussit à aller au-delà de la gestion familiale en s'intégrant dans un environnement plus professionnalisé, en établissant des relations solides avec ses clients, fournisseurs et partenaires financiers.

Par exemple, une relation de confiance avec les clients favorise leur fidélisation et crée un effet de bouche à oreille ; une bonne entente avec les fournisseurs garantit la continuité des opérations, parfois avec des délais de paiement prolongés en période de difficultés ; enfin, des liens solides avec les agents de crédit renforcent la confiance dans l'entreprise, facilitant ainsi l'accès au financement à long terme. En résumé, nous estimons que le capital relationnel est essentiel à la survie et à la croissance des TPE, notamment en facilitant leur accès aux financements externes.

Hypothèse 4 : Un capital relationnel fort permet de réduire le risque de défaillance en facilitant l'accès aux financements externes.

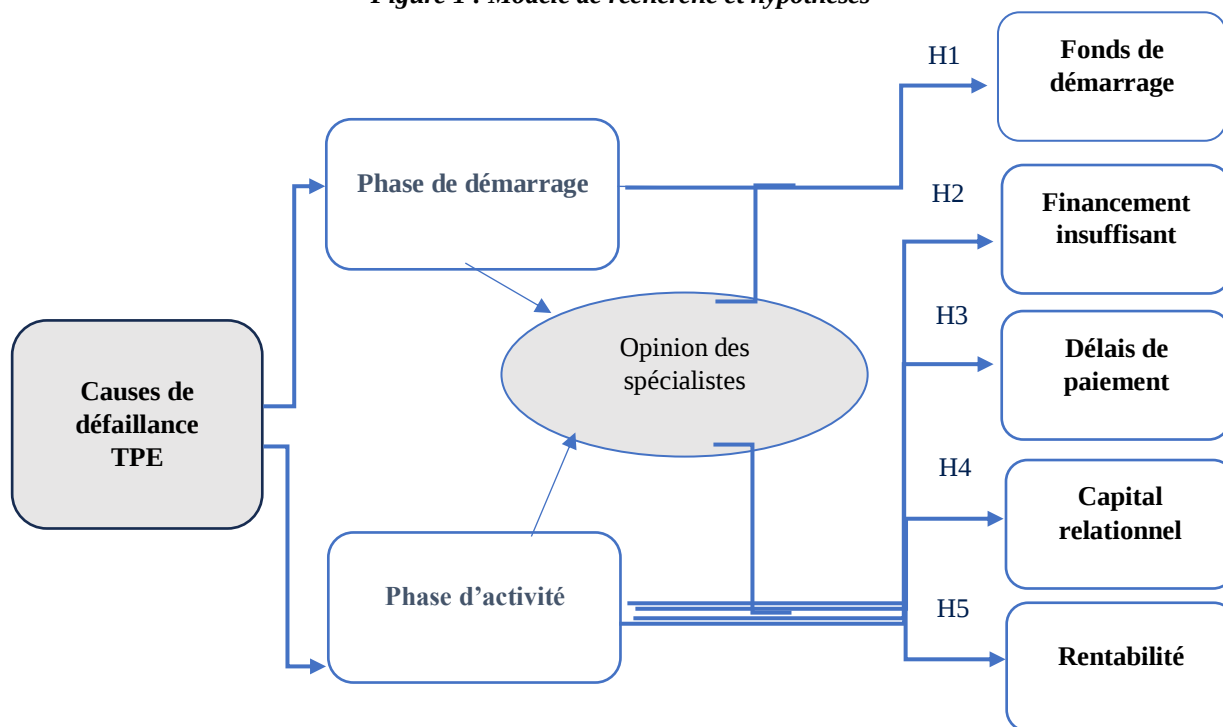
2.3.2.5. Relation entre le profit généré et la défaillance des TPE

La rentabilité est un facteur clé dans la prévision de la défaillance des entreprises. Une rentabilité insuffisante peut rapidement affecter la liquidité de l'entreprise, la contraignant à puiser dans ses réserves financières pour maintenir son activité, augmentant ainsi les risques de défaillance. L'étude d'Aazzab et Benzaouagh (2010) sur un échantillon de 132 entreprises marocaines confirme que la rentabilité est un indicateur majeur de la survie des entreprises. De plus, Ben Jabeur et Fahmi (2014) concluent qu'il existe une différence significative entre les

entreprises défaillantes et non défaillantes selon le degré de rentabilité, soulignant l'importance de cet indicateur dans le risque de défaillance. Kherrazi et Ahsina (2016) révèlent également que le ratio de rentabilité, notamment le Résultat Net / Chiffre d'Affaires, est un facteur déterminant dans la survie des entreprises. Ainsi, une rentabilité faible ou déclinante fragilise l'entreprise et la rend vulnérable à la défaillance.

Hypothèse 5 : Le risque de défaillance d'une TPE augmente à mesure que sa rentabilité diminue.

Figure 1 : Modèle de recherche et hypothèses



Source : Auteurs.

3. Méthodologie de recherche

3.1. Désigne de la recherche

Pour identifier les causes pertinentes de défaillance des très petites entreprises au Maroc, nous avons entrepris une enquête exploratoire en utilisant un questionnaire électronique envoyé à un échantillon d'experts, de professionnels et de spécialistes bien informés sur ce sujet. Chaque question visait à identifier d'autres causes potentielles de défaillance, grâce à une option « Autre » permettant aux répondants d'ajouter des causes supplémentaires et de les intégrer dans le classement. L'objectif était également de classer les causes de défaillance des TPE les plus pertinentes, tout en prenant en compte les défis rencontrés à la fois en phase de démarrage et pendant l'exercice de l'activité. Conscients des préoccupations des personnes interrogées, nous avons conçu le questionnaire pour qu'il soit bref et concis, afin de réduire les refus et les abandons et ainsi obtenir un bon taux de réponse.

Le questionnaire se composait de deux grandes sections, chacune visant à explorer des facteurs spécifiques liés aux différentes phases du cycle de vie de l'entreprise. La première section concernait les causes de défaillance en phase de démarrage, où nous avons cherché à comprendre les principaux défis rencontrés lors de la création de l'entreprise. Les répondants étaient invités à classer par ordre d'importance les causes perçues comme les plus fréquentes, notamment l'insuffisance des fonds propres, un facteur déterminant pour la pérennité des TPE dès leur lancement, en raison de son impact direct sur les ressources disponibles pour démarrer

l'activité et sur la capacité à couvrir les premières dépenses. L'option "Autre" permettait également aux experts d'ajouter des causes supplémentaires qu'ils estimaient pertinentes, élargissant ainsi le champ des facteurs possibles. La deuxième section du questionnaire s'intéressait aux causes de défaillance des TPE pendant leur phase d'activité, une fois qu'elles ont démarré leur opération. Les répondants étaient invités à classer des causes comme la faiblesse du capital relationnel, qui a été estimée comme un facteur crucial pour l'accès à des financements, des partenariats et des opportunités commerciales. L'insuffisance des financements externes, souvent liée à l'autofinancement ou à l'accès limité aux prêts, a également été identifiée comme un facteur majeur de fragilité, car elle peut empêcher l'entreprise de se développer ou de faire face à des imprévus financiers. La rentabilité, représentée par le profit annuel, a été perçue comme un indicateur clé : une rentabilité insuffisante, souvent associée à la perte de parts de marché ou à des coûts non maîtrisés, peut entraîner la défaillance des TPE. Enfin, les délais de paiement ont été soulignés comme un facteur récurrent, en particulier lorsqu'ils sont déséquilibrés, avec des créances clients qui s'accumulent et mettent en péril la liquidité de l'entreprise.

L'objectif de ce questionnaire était donc de recueillir des informations auprès d'experts, professionnels et spécialistes pour établir un classement des causes les plus fréquentes de défaillance des TPE, en tenant compte des défis rencontrés lors de la phase de démarrage et de l'activité. Les données collectées ont ensuite été analysées à l'aide des logiciels SPSS et R, permettant de mettre en évidence les causes les plus pertinentes en fonction de l'expérience des répondants. Ce travail a permis de mieux comprendre les causes liées à la gestion des ressources financières, au capital relationnel et à la rentabilité, des aspects fondamentaux pour assurer la viabilité d'une TPE.

3.2. Présentation de l'échantillon

Etant donnée que cette étude est de nature exploratoire visant à identifier les principales causes de défaillance des TPE au Maroc, un questionnaire était adressé aux analystes d'affaires, directeurs d'agence, responsables risques, gestionnaires de crédit, chargés d'affaire, des syndicats des entreprises en difficulté et des experts en conseil d'entreprises.

Nous avons donc procédé par un échantillonnage aléatoire simple, dans ce sens le choix des participants dépend de leurs savoirs, expertises et connaissances sur le sujet que nous traitons, et donc ils relèvent principalement du domaine de gestion des TPE, des crédits et des risques. Chaque personne répondant à ce critère mentionné ci-dessus a une chance égale d'être incluse dans l'échantillon.

Rappelant que l'anonymat des réponses collectées est respecté pour avoir un jugement indépendant. Malgré ceci, nous avons envisagé quelques difficultés dans la mesure où quelques spécialistes ont refusé de participer, comme il y a d'autres ayant en premier acceptés de collaborer, mais n'ayant finalement pas répondu par la suite au questionnaire.

Le questionnaire a été envoyé par voie électronique à plus que 2000 spécialistes de plusieurs villes marocaines dont on a reçu uniquement 386 réponses.

Tableau 1 : Présentation de l'échantillon

Poste occupé	Nombre de répondants
Analystes d'affaires	89
Directeurs d'agence	31
Responsables risques	35
Gestionnaires de crédit	49
Chargés d'affaire	126
Syndics des entreprises en difficulté	25
Consultants et conseillers en gestion d'entreprises	31
Total	386

Source : Auteurs.

3.3. Analyse quantitative exploratoire

Dans le cadre de l'étude de ce sujet foisonnant, et pour approfondir les connaissances dans ce sens, cette étude explore les causes de défaillance des TPE marocaines auprès des spécialistes et experts du domaine. Nous tenons à préciser que nous avons négligé les causes macro-économiques de défaillance, dans la mesure où les TPE ne peuvent pas influencer ces causes et éviter qu'elles ne se produisent. Nous avons donc considéré les causes qui résultent d'un déséquilibre émanant de la gestion et de l'organisation interne de la TPE, ou de sa relation avec son environnement, qu'elle peut influencer.

Nous avons invité les différents spécialistes à classer les causes proposées dans chaque catégorie par ordre de priorité, de la plus fréquente à la moins fréquente chez les TPE. De plus, dans le cadre de l'exploration d'autres causes de défaillance que celles que nous avons estimées par l'observation non participante et par notre exploration théorique, nous avons ajouté "Autre" qui permettra d'intégrer d'autres causes responsables de la défaillance des microfirmes et ainsi de les inclure dans le classement.

Le but étant d'identifier les facteurs les plus fréquents qui conduisent à la défaillance de ce type d'entreprises, ceux-ci ont été répartis en catégories. En d'autres termes, cette exploration permettra d'identifier les causes les plus fréquentes de défaillance de ce type d'entreprise auprès des professionnels.

Aussi, nous tenons à préciser que nous avons exclu les causes imprévisibles dans la mesure où l'avènement de celles-ci ne peut être contourné par la TPE (imprévisible) et donc la défaillance devient quasi impossible à contrer.

Pour analyser et présenter les données collectées, nous avons procédé à leur analyse statistique par le logiciel R et leur transformation en des graphiques à l'aide du logiciel SPSS, en synthétisant les principales causes de défaillance des TPE d'une part en phase de démarrage et d'autre part en phase d'activité.

4. Résultats et discussions

4.1. Statistiques descriptives

L'analyse des statistiques descriptives pour la phase de démarrage met en évidence plusieurs points clés. Les fonds de démarrage sont la cause la plus fréquemment citée, avec une moyenne de 50.29 répondants, bien que l'écart-type élevé de 34.72 indique une grande variabilité dans les réponses. La concurrence est également significative, avec une moyenne de 42.57 répondants et une variabilité modérée (écart-type de 29.35). Enfin, le choix du secteur d'activité est considéré comme moins pertinent, avec une moyenne de 16.71 répondants et une variabilité moindre (écart-type de 11.47). En résumé, les fonds de démarrage sont perçus comme la principale cause de défaillance, suivis par la concurrence et le choix du secteur d'activité, bien que les opinions divergent parmi les répondants.

- **Phase de démarrage :**

Tableau 2 : Statistiques descriptives phase de démarrage

vars	n	mean	sd	median	trimmed	mad	min	max	range	skew	kurtosis	se
1	7	50,28571	34,71654	32	50,28571	13,3434	23	115	92	0,857933	-1,0735	13,12162
2	7	42,57143	29,35335	27	42,57143	11,8608	19	97	78	0,84684	-1,10074	11,09452
3	7	16,71429	11,47046	11	16,71429	4,4478	8	38	30	0,848217	-1,09865	4,335426

Source : Auteurs

- **Phase d'activité :**

Tableau 3 : Statistiques descriptives phase d'activité

vars	n	mean	sd	median	trimmed	mad	min	max	range	skew	kurtosis	se
1	7	46	31,63332	29	46	11,8608	21	105	84	0,86049	-1,07018	11,95627
2	7	45,14286	31,10428	29	45,14286	11,8608	21	103	82	0,857026	-1,08531	11,75631
3	7	28,71429	19,92247	18	28,71429	7,413	13	66	53	0,862842	-1,05168	7,529985
4	7	28	18,86796	18	28	7,413	13	63	50	0,849232	-1,09917	7,131419

Source : Auteurs

L'analyse des statistiques descriptives pour la phase d'activité révèle plusieurs points clés. Le financement insuffisant est la cause la plus fréquemment citée, avec une moyenne de 46 répondants et un écart-type de 31.63, indiquant une grande variabilité dans les réponses. La médiane de 29 montre que la moitié des répondants ont classé cette cause en dessous de cette valeur. Les délais de paiement suivent de près, avec une moyenne de 45.14 répondants et un écart-type de 31.10, suggérant également une variabilité importante. La faiblesse de la rentabilité et le capital relationnel faible sont considérés comme moins pertinents, avec des moyennes de 28.71 et 28 répondants respectivement, et des écarts-types plus faibles (19.92 et 18.87). Les distributions de ces causes sont légèrement asymétriques à droite ($skew \approx 0.86$) avec des queues plus légères que la normale ($kurtosis \approx -1.07$ à -1.10). En résumé, le financement insuffisant et les délais de paiement sont perçus comme les principales causes de défaillance, suivis par la faiblesse de la rentabilité et le capital relationnel faible, bien que les opinions divergent parmi les répondants.

4.2. Causes de défaillance des très petites entreprises

4.2.1. Facteurs de défaillance liés aux conditions de démarrage de l'activité des TPE

Les facteurs de défaillance, qui apparaissent en phase de démarrage de l'activité, sont classés par des experts du domaine comme suit :

Tableau 4 : Facteurs de défaillance liés à la phase de démarrage des TPE

Postes / Causes	Fonds de démarrage (91%)	Concurrence (77%)	Secteur d'activité (30%)
Analystes d'affaires (89)	81	69	27
Directeurs d'agence (31)	28	24	9
Responsables risques (35)	32	27	11
Gestionnaires de crédit (49)	45	38	15
Chargés d'affaires (126)	115	97	38
Syndics des entreprises en difficultés (25)	23	19	8
Consultants et conseillers en gestion (31)	28	24	9

Source : Auteurs

Tableau 5 : Test de Kendall's W de la phase de démarrage

Kendall's coefficient of concordance W
Subjects = 7
Raters = 3
W = 0.982
Chisq(6) = 17.7
p-value = 0.00709

Source : Auteurs

Dans le cadre de l'analyse des facteurs de défaillance rencontrés par les très petites entreprises en phase de démarrage, il a été unanimement souligné par les experts que l'importance des fonds propres investis joue un rôle déterminant dans la pérennité de l'activité des TPE. En effet, la faiblesse des fonds de démarrage a été identifiée comme un facteur clé de défaillance par 91 % des répondants, corroborant ainsi les conclusions des travaux de Lamontagne et Thirion (2000), ainsi que Bates (1990), qui soulignent l'importance cruciale des moyens financiers alloués à un projet pour en assurer la réussite. Cette corrélation entre les fonds propres investis et la longévité de l'entreprise est également confirmée par l'étude de Crépon et Duget (2002), qui montre que le poids des fonds propres injectés est positivement corrélé au taux de survie des entreprises. Toutefois, nos résultats contrastent avec ceux de Storey et Cressy (1996), qui, dans une étude menée auprès d'entreprises britanniques, concluent que la corrélation entre les capitaux propres et le succès ou la défaillance des entreprises est inexistante, remettant ainsi en question la validité de cette relation dans certains contextes.

La concurrence, identifiée comme la deuxième cause principale de défaillance par 77 % des participants, n'est cependant pas considérée comme le facteur principal de fragilité des TPE. En effet, bien que la concurrence touche toutes les TPE d'un secteur de manière équivalente, certaines parviennent à assurer leur pérennité, tandis que d'autres échouent malgré la pression concurrentielle commune. Nos résultats confirment ainsi les travaux de Malecot (1991), Pompe et Bilderbeek (2005) et Thornhill et Amit (2003), cités par Ben Jabeur (2011), qui attribuent la défaillance à des problèmes de gestion, de concurrence et de manque d'expérience. D'autres études (Sullivan et al., 2006) soulignent également que la pression des concurrents est un facteur déterminant. Ferrier (2002) distingue les causes exogènes des causes endogènes de défaillance des TPE, en identifiant des causes exogènes telles que la réduction des débouchés et la concurrence accrue, tandis qu'Edmunds (1979) évoque la concurrence des grandes entreprises et du secteur public. À notre avis, au-delà de la concurrence entre petites et grandes entreprises, c'est surtout la concurrence déloyale et informelle qui fragilise les TPE, augmentant ainsi le risque de leur disparition.

Le choix du secteur d'activité, bien que mentionné par 30 % des répondants, apparaît moins convaincant, car la défaillance des TPE touche l'ensemble des secteurs.

Cette analyse est renforcée par les résultats du test de Kendall's W, réalisée avec le logiciel R, qui ont montré une forte concordance parmi les répondants sur les causes de défaillance des TPE marocaines. Le test de Kendall's W a révélé une concordance significative, avec un W de 0.982 et une p-value de 0.00709, ce qui indique un accord élevé sur l'ordre des facteurs. Plus précisément, les répondants s'accordent sur la priorité du "Fonds de démarrage" comme première cause de défaillance, suivie de "Concurrence", et enfin du "Secteur d'activité". Ces résultats soulignent ainsi l'importance du financement initial comme défi majeur pour la viabilité des TPE, suivi par la pression concurrentielle et, dans une moindre mesure, par les caractéristiques spécifiques du secteur d'activité.

4.2.2. Facteurs de défaillance liés aux conditions d'exercice de l'activité des TPE

Les facteurs de défaillance qui apparaissent après la première phase, et donc au cours de l'exercice de l'activité sont classés par des experts du domaine comme suit :

Tableau 6 : Classement des facteurs de défaillance liés à la phase d'exercice de l'activité

Postes / Causes	Financement insuffisant (83%)	Délais paiement (82%)	Faiblesse de la rentabilité (52%)	Capital relationnel faible (50%)
Analystes d'affaires (89)	74	73	46	45
Directeurs d'agence (31)	26	25	16	16
Responsables risques (35)	29	29	18	18
Gestionnaires de crédit (49)	41	40	26	25
Chargés d'affaires (126)	105	103	66	63
Syndics des entreprises en difficultés (25)	21	21	13	13
Consultants et conseillers en gestion (31)	26	25	16	16
Total (386)	322	316	201	196

Source : Auteurs.

Tableau 7 : Test de Kendall's W de la phase d'exercice de l'activité

Kendall's coefficient of concordance W
Subjects = 7
Raters = 4
W = 0.982
Chisq(6) = 23.6
p-value = 0.000626

Source : Auteurs.

La principale cause de défaillance des très petites entreprises à ce stade réside dans la non-diversification de leurs sources de financement. En effet, la majorité des TPE se contentent de l'autofinancement comme unique source de financement, n'ayant recours à l'emprunt auprès des institutions de crédit qu'en cas de difficultés, ce qui entraîne fréquemment une insuffisance des ressources financières et compromet ainsi le bon déroulement de leur activité. Cette problématique est jugée primordiale par 83 % des répondants, ce qui corrobore les résultats de plusieurs études, notamment celles de Scheers et Radipere (2008), qui soulignent que les problèmes de liquidité et l'accès limité au financement externe figurent parmi les principales causes d'échec des petites entreprises. Ces difficultés peuvent découler d'un choix inadéquat, d'un accès restreint ou d'un coût élevé du financement (Sullivan et al., 2006). Ainsi, la défaillance résulte souvent de la non-diversification ou de l'insuffisance des ressources de financement externes (Miles, 2014), obligeant l'entrepreneur à dépendre de son épargne personnelle et des revenus générés par son activité (Liao et al., 2008).

Un autre facteur de défaillance majeur est l'équilibre des délais de paiement, jugé crucial par 82 % des répondants. Les très petites entreprises marocaines font face à des délais clients souvent supérieurs à ceux des fournisseurs, un problème aggravé par la crise du COVID-19, qui a prolongé ces délais de 50 à 60 jours supplémentaires, rendant leur situation encore plus difficile (Inforisk, 2020). Ces délais sont en moyenne de l'ordre de 10 mois, une durée particulièrement excessive (Inforisk, 2019).

La détérioration de la rentabilité, identifiée comme un signe de défaillance par 52 % des répondants, est souvent associée à des anomalies telles que la perte de parts de marché. Nos résultats confirment la place de la rentabilité et de la liquidité dans la pérennité des entreprises, comme l'ont souligné Tirapat et Nittayagasetwat (1999), qui considèrent la rentabilité comme l'un des principaux indicateurs de la défaillance d'une entreprise.

Le capital relationnel est considéré comme le quatrième facteur déterminant par 50 % des répondants. Ce point est corroboré par les travaux de Gabarret, Bertrand et Drillon, ainsi que de Stam et al. (2014), qui soulignent l'importance des facteurs relationnels pour la défaillance et la survie des entreprises.

Le test de Kendall's W, effectué avec le logiciel R, révèle une forte concordance entre les répondants concernant les causes de défaillance des TPE marocaines, avec un W de 0.982 et une p-value de 0.000626, indiquant un accord statistiquement significatif. Le classement des causes place le financement insuffisant en première position, suivi par les délais de paiement, la faiblesse de la rentabilité et enfin un capital relationnel insuffisant. Ces résultats confirment que les répondants perçoivent le manque de ressources financières pour opérer comme le principal défi, suivi des problèmes de gestion des délais de paiements et de rentabilité. Bien que des liens dans les classements puissent affecter la précision du coefficient, cela n'impacte pas de manière significative l'interprétation des résultats.

4.3. Discussion des résultats

Les résultats de notre étude mettent en évidence plusieurs facteurs déterminants de la défaillance des très petites entreprises, à la fois en phase de démarrage et en phase d'exercice de l'activité, et confirment en grande partie les conclusions d'études antérieures, tout en mettant en lumière certaines divergences selon les contextes géographiques et économiques. En phase de démarrage, la faiblesse des fonds propres investis apparaît comme un facteur central pour la pérennité des TPE. Nos résultats corroborent ceux de Lamontagne et Thirion (2000), Cooper et al. (1994), ainsi que Bates (1990), qui soulignent que des fonds de démarrage conséquents augmentent significativement les chances de survie des entreprises. Cette relation est également confirmée par Crépon et Duget (2002), qui montrent que le poids des fonds propres injectés est positivement corrélé au taux de survie des entreprises. Toutefois, il est intéressant de noter que certains travaux, comme ceux de Storey et Cressy (1996) dans un contexte britannique, n'ont

pas trouvé de corrélation significative, ce qui soulève la question de la variabilité de cette relation selon les contextes nationaux. La concurrence est identifiée comme la deuxième cause principale de défaillance par 77 % des répondants, mais elle n'est pas perçue comme le facteur principal de fragilité des TPE. En effet, bien que la concurrence touche toutes les TPE de manière équivalente, certaines réussissent à assurer leur pérennité, tandis que d'autres échouent malgré cette pression concurrentielle commune. Nos résultats rejoignent ceux de Malecot (1991), Pompe et Bilderbeek (2005), et Thornhill et Amit (2003), qui attribuent la défaillance des TPE à des problèmes de gestion et de manque d'expérience, plutôt qu'à la concurrence en soi. En revanche, dans le contexte marocain, la concurrence déloyale et informelle semble particulièrement fragiliser les TPE, augmentant ainsi leur risque de disparition, ce qui est en accord avec les observations d'autres chercheurs comme Ferrier (2002) et Edmunds (1979), qui distinguent les causes exogènes de défaillance, telles que la réduction des débouchés et la concurrence accrue, des causes endogènes liées à la gestion interne.

En phase d'exercice, la principale cause de défaillance identifiée est la non-diversification des sources de financement, un problème majeur pour la majorité des TPE, qui se contentent d'autofinancer leur activité et ne recourent aux emprunts externes qu'en cas de difficultés. Cette situation mène souvent à une insuffisance des ressources financières, compromettant ainsi la pérennité de l'entreprise. Nos résultats sont en accord avec les conclusions de Scheers et Radipere (2008), qui soulignent que les problèmes de liquidité et l'accès limité au financement externe sont parmi les principales causes d'échec des petites entreprises. Cette difficulté d'accès au financement est également observée par Sullivan et al. (2006) aux États-Unis, où la dépendance à l'autofinancement fragilise les entreprises. La gestion des créances et des délais de paiement constitue également un facteur critique. Les TPE marocaines, confrontées à des délais clients souvent bien plus longs que ceux des fournisseurs, se trouvent dans une situation de tensions de trésorerie aggravées par la crise du COVID-19. Ce problème de délais de paiement est particulièrement exacerbé, avec une moyenne de 10 mois, bien au-delà des normes habituelles, comme l'indiquent Inforisk (2019) et Inforisk (2020). Cette problématique rejoint les observations d'Ooghe et Waeyaert (2004), qui en Belgique, pointent la mauvaise gestion des créances comme un facteur majeur de défaillance des petites entreprises. La rentabilité est également un indicateur clé de la défaillance. La détérioration de la rentabilité, souvent associée à la perte de parts de marché, a été identifiée par 52 % des répondants comme un facteur de fragilité. Nos résultats confirment les travaux de Tirapat et Nittayagasetwat (1999), qui mettent en évidence que la rentabilité constitue l'un des principaux facteurs de défaillance. Le capital relationnel, enfin, est un facteur essentiel pour la survie des TPE, jugé important par 50 % des répondants. Cela rejoint les conclusions de Gabarret, Bertrand et Drillon, ainsi que de Stam et al. (2014), qui soulignent l'importance des réseaux pour l'accès au financement et la pérennité des entreprises. Le test de Kendall's W a révélé une forte concordance entre les répondants, confirmant que le financement insuffisant est perçu comme le principal défi des TPE, suivi des problèmes de gestion des délais de paiement, de rentabilité et de capital relationnel. En comparaison avec des études réalisées dans des contextes étrangers, comme celles de Scheers et Radipere (2008) en Afrique du Sud ou Sullivan et al. (2006) aux États-Unis, nos résultats révèlent des similitudes dans les causes de défaillance des petites entreprises, notamment en ce qui concerne les problèmes d'accès au financement et de gestion des créances. Toutefois, des différences locales émergent, en particulier concernant la concurrence informelle et la gestion des délais de paiement, qui sont des facteurs particulièrement marquants dans le contexte marocain. Ces résultats montrent qu'en dépit de convergences globales sur les causes de défaillance, chaque contexte local impose des nuances spécifiques, ce qui nécessite d'adapter les stratégies de soutien aux TPE en fonction des particularités économiques et sociales de chaque pays.

5. Conclusion

La défaillance des TPE résulte d'une combinaison de facteurs économiques, financiers et organisationnels. L'étude met en évidence l'importance des fonds propres investis au démarrage pour assurer la pérennité des TPE, un constat largement confirmé par des recherches antérieures. En phase d'activité, des éléments comme la non-diversification des sources de financement, les déséquilibres des délais de paiement, la baisse du profit annuel et le rôle essentiel du capital relationnel se révèlent déterminants pour la survie des entreprises. Ces résultats soulignent la nécessité d'une gestion financière rigoureuse, de la diversification des financements et du développement de réseaux solides, en phase avec de nombreuses études précédentes. Cependant, des divergences observées dans la littérature suggèrent que ces relations peuvent varier selon les contextes économiques et géographiques, ce qui appelle à une exploration continue de ces variations pour élaborer des stratégies plus efficaces. L'étude recommande ainsi aux entrepreneurs de prêter une attention particulière à leur gestion financière dès le démarrage, de diversifier leurs sources de financement et de renforcer leurs réseaux relationnels, facteurs cruciaux pour traverser les défis économiques et concurrentiels. Néanmoins, elle présente des limites, notamment en raison de la taille de l'échantillon, du contexte spécifique au Maroc et de son orientation vers les experts et professionnels du domaine, au détriment des entrepreneurs eux-mêmes. Ainsi, des études futures pourraient analyser ces causes directement auprès des entrepreneurs afin de compléter et d'enrichir les conclusions de cette étude. De plus, l'impact de la concurrence déloyale et informelle mérite d'être davantage exploré pour mieux comprendre son influence sur la survie des TPE.

Références :

- (1). Aazzab, A., Benzaouagh, M. Application des réseaux de neurones artificiels pour la classification : cas des défaillances d'entreprises. Moroccan Journal of Business Studies. Vol1 Issue°2.
- (2). Allen, B., Marco, E., Frame, S. et Nathan, M. (2006) « Debt Maturity, Risk and Asymmetric Information. » Finance and Economics, Discussion series 2004-60, Federal Reserve System, U.S.A.
- (3). Banque de France, 2021. Suivi mensuel des défaillances.
- (4). Bates, T., 1990. Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity. The Review of Economics and Statistics, 72, 551-559.
- (5). Ben Jabeur, S., 2011. Statut de la faillite en théorie financière : approches théoriques et validations empiriques dans le contexte français. Economies et finances. Université de Toulon; Université de Sousse (Tunisie). Français. NNT : 2011TOUL2001. tel-00759632.
- (6). Ben Jabeur, S., & Fahmi, Y. (2014). Les modèles de prévision de la défaillance des entreprises françaises : Une approche comparative. Working Papers, Article 2014-317.
- (7). Blazy, R., 2000. La faillite, éléments d'analyse économique. Paris. Economica.
- (8). Boukaira, S., 2024. Contribution à l'étude de la défaillance des très petites entreprises au Maroc : Déterminants, trajectoire et prévision. Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Ain Chock, Université Hassan II.
- (9). Boukaira, S. et Daamouch, M., 2021. Very Small Business : An Essay In Definition. Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry (TOJQI). Volume 12, Issue 6, July 2021: 5384-5391.
- (10). Bradley, D. B. (2004), Small Business : Causes of Bankruptcy, Small Business Advancement National Center, University of Central Arkansas, College of Business Administration, Research Paper, 2004, 15 p.

- (11). Broto, R. B., 2014. Impact of education and training on performance of women entrepreneurs: A study in emerging market context. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economics*, 6(1), 38–52. doi:10.1108/JEEE-05-2013-0014.
- (12). Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*. Institut Coppet.
- (13). Chadeaux M. et Rossignol J.-L. (2006), « La performance fiscale des entreprises », *Revue de Droit Fiscal*, No 30-35, 27 juillet, p. 1450-1456.
- (14). Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J., & Woo, C. Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 9(5), 371-395.
- (15). Coulibaly, A.D., 2004. La défaillance des PME belges : analyse des déterminants et modélisation statistique. UCL - ESPO/IAG - Département d'administration et de gestion.
- (16). Crépon B. et E. Duguet (2002) Prêt bancaire, aides publiques et survie des nouvelles entreprises : une analyse économétrique à partir des méthodes d'appariement sélectif sur données d'entrepreneurs, Cahiers de la MSE, Université Panthéon-Sorbonne, Paris 1. MSE. Maison des sciences économiques.
- (17). Cressy, R., 1996. Are Business Startups Debt-Rationed?, *Economic Journal*, 106, (438), 1253-70.
- (18). Crutzen, N. ; Van Caillie, D., 2007 L'enchaînement des facteurs de défaillance des entreprises : Une réconciliation des approches organisationnelles et financières. "Comptabilité et environnement". France. pp.CD-Rom.
- (19). Ferrier, 2002 « les très petites entreprises » De Boeck, - 354 pages
- (20). Gabarret, I ; Bertrand, G. ; Drillon, D., 2014. Survie de la jeune entreprise : une étude de cas sur la base des relations interpersonnelles. *Revue de l'Entrepreneuriat*, De Boeck Supérieur 2014, 13 (1).
- (21). Gagoitsope, P.K., Pansiri, J., 2012. Evaluation of Critical Success Factors for Developing Small and Medium-Sized Enterprises in Botswana. *Journal of African Business* 13, 51–61. <https://doi.org/10.1080/15228916.2012.657955>
- (22). Gatfaoui, S., 2015. Construire la confiance dans la relation bancaire. Collection Management et innovation. *Management des services*, PUG, Management et innovation. [hal-01133660](https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01133660)
- (23). Guillhot, B., 2000. Défaillances d'entreprise : soixante-dix ans d'analyse théoriques et empiriques. *Revue française de gestion*, 130, pp. 52-67.
- (24). HCP, 2020. Reprise Enquête nationale auprès des entreprises, Juillet.
- (25). Haut-Commissariat au Plan, 2019. Enquête nationale auprès des entreprises 2019. Site institutionnel du Haut-Commissariat au Plan du Royaume du Maroc. https://www.hcp.ma/Enquete-nationale-aupres-des-entreprises-2019_a2405.html
- (26). Inforisk, 2020. Etude Inforisk, défaillances Maroc 2020 : une année exceptionnelle. Rapport 2020.
- (27). Kherrazi, S., & Ahsina, K. (2016). Modélisation et analyse des défaillances d'entreprises : Application aux PME marocaines. *Finance & Finance Internationale*, 1, Article 1. <https://doi.org/10.34874/IMIST.PRSM/ffi-v0i1.4391>
- (28). Khoufi, W., Feki R. (2004). The Macroeconomic Determinants of Firms Failure (The Case of Tunisian Small and Medium Size Industries). International Conference AFFI (Association française de finance).
- (29). Kouame, K.M., 2016. Contribution à la compréhension du processus de défaillance des petites et moyennes entreprises : cas de la côte d'ivoire. Université Alassane Ouattara.
- (30). Lallement, R. et Wisnia-Weill, V. (2007). Concurrence et innovation : quelles politiques pour favoriser le développement des entreprises ? *Horizons stratégiques*, 2(4), 156-175.

- (31). Lamontagne, E. et Thirion, B., 2000. Les facteurs de survie, les qualités du projet priment sur celles du créateur ». Insee Première, n°703.
- (32). Liao, J. J., Welsch, H. and Moutray, C. (2008) 'Start-Up Resources and Entrepreneurial Discontinuance: The Case of Nascent Entrepreneurs', Journal of Small Business Strategy, 19(2), pp. 1.
- (33). Lin, T. H. (2009). A cross model study of corporate financial distress prediction in Taiwan: Multiple discriminant analysis, logit, probit and neural networks models. Neurocomputing, 72, 3507–3516.
- (34). Luoma, M. ; Laitinen, E.K., 1991. Survival analysis as a tool for company failure prediction, Omega International Journal of Management Science, vol. 19, no 6.
- (35). Maarouf, M., 2011. Accompagner la croissance des micro et petites entreprises : résoudre les obstacles financiers dans la région MENA. 5ème réunion et conférence du groupe de travail sur les politiques en faveur des pme, de l'entrepreneuriat et du capital humain.
- (36). Maniani, A. 2022. Contribution à l'identification des causes de défaillance des entreprises. Revue Internationale des Sciences de Gestion. 5, 2 (May 2022).
- (37). Marchesnay M., 1997. La moyenne entreprise existe-t-elle ?. Revue française de gestion, n° 116, novembre-décembre 1997, p. 85-94.
- (38). Miles, D. A., (2014). Developing a taxonomy for identifying entrepreneurial risk: an empirical study on entrepreneurial risk patterns of business enterprises, Journal of Developmental Entrepreneurship, 19(1), 1450002.
- (39). M'Rabet, R., & Tazi, M. (1991). Les causes de la défaillance des entreprises : un essai d'explication. Revue gestion et société. <http://www.groupeiscae.ma/pdf/Listes%20des%20th%C3%A8ses%20et%20des%20m%C3%A9moires/Les%20publications%20de%20l'ISCAE/REVV>.
- (40). Nokairi, W. (2018). La défaillance des PME marocaines : analyse des indicateurs de
- (41). fragilité. Laboratoire finance, banque et gestion des risques, Université Hassan II.
- (42). Oliveira, B & Fortunato, A., 2006. "Firm Growth and Liquidity Constraints: A Dynamic Analysis," Small Business Economics, Springer, vol. 27(2), pages 139-156, October.
- (43). Ooghe, H., De Prijcker, S., 2008. Failure processes and causes of company bankruptcy: a
- (44). typology. MANAGEMENT DECISION 46, 223–242.
- (45). Ooghe, H., Waeyaert, N., 2004. Causes of company failure and failure paths: The rise and fall of Fardis. European Case Study 1–8.
- (46). Richomme-Huet, K, 2006. Une interprétation des stratégies artisanales à partir des trajectoires professionnelles dans le secteur des métiers. Revue internationale PME, 19.
- (47). 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.
- (48). Stam, W., Arzlanian, S., & Elfring, T. (2014). Social capital of entrepreneurs and small firm performance : A meta-analysis of contextual and methodological moderators. Journal of Business Venturing, 29(1), 152-173. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.01.002>
- (49). Storey, D.J. and Cressy, R., 1996. Small Business Risk: A Firm Bank Perspective. Centre for Small and Medium Sized Enterprises, Warwick Business School.
- (50). Sullivan, T. A., Warren, E., & Westbrook, J. L., 2006. Less Stigma or More Financial Distress: An Empirical Analysis of the Extraordinary Increase in Bankruptcy Filings. Stanford Law Review, 59(2), 213–256. <http://www.jstor.org/stable/40040299>.
- (51). Temtime, Z. T. & Pansiri, J., 2004. Small Business Critical Success/Failure Factors In Developing Economies: Some Evidences From Botswana. American Journal of Applied Sciences, 1(1), 18-25. <https://doi.org/10.3844/ajassp.2004.18.25>.

- (52). Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2004). New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century (Vol. 6). New York: McGraw-Hill.
- (53). Tirapat, S., Nittayagasetwat, A., 1999. An Investigation of Thai Listed Firms' Financial Distress Using Macro and Micro Variables. Multinational Finance Journal 3, 103–125.
- (54). Torrès O., 2007. Une approche explicative de la spécificité de gestion des PME : le principe proxémique. Management des PME, sous la dir. de L.J. Filion, chapitre 2. Éditions Pearson Education, 2007, p. 35-36.
- (55). Van Caillie, D., Santin, S., Crutzen, N., Kabwigiri, C. (2006) : « L'analyse équilibrée des symptômes de déséquilibre de la PME à reprendre, facteur-clé du succès du processus de reprise : légitimation théorique et première validation empirique », Communication présentée lors des 1ères Journées Georges Doriot, Université de Normandie.
- (56). Varian, H.R., 1992. Introduction à l'analyse microéconomique, 1ere édition. ed, OUVERTURES ECONOMIQUES. NOUVEAUX HORIZONS.
- (57). Wouter, S & Souren, A & Elfring, T, 2014. "Social capital of entrepreneurs and small firm performance : A meta-analysis of contextual and methodological moderators," Journal of Business Venturing, Elsevier, vol. 29(1), pages 152-173.

Annexe

Annexe 1 : Questionnaire sur les déterminants de la défaillance des TPE adressé aux experts et professionnels du domaine

« Chère participante, cher participant, le présent questionnaire rentre dans le cadre de la préparation d'une thèse de doctorat. Il est destiné aux cadres, professionnels et spécialistes ayant une expertise en termes de gestion de crédit et des risques. Il porte sur les déterminants de la défaillance des très petites entreprises. Les réponses resteront anonymes et nous assurons le respect de la confidentialité des informations que vous nous fournirez. Merci pour votre aimable collaboration ».

Question 1 : Selon vous, quelles sont les causes les plus fréquentes de défaillance chez les TPE au Maroc en phase de démarrage ? Classez par ordre décroissant les causes qui vous semblent les plus importantes (1 étant la cause la plus importante)

-Insuffisance des fonds propres	☐
-Autre (à préciser et insérer dans le classement)	☐

Question 2 : Selon vous, quelles sont les causes les plus fréquentes de défaillance chez les TPE au Maroc en phase d'activité ? Classez par ordre décroissant les causes qui vous semblent les plus importantes (1 étant la cause la plus importante)

-Capital relationnel faible	☐
-L'insuffisance des financements	☐
-Profit annuel	☐
-Délais de paiement	☐
-Autres (à préciser et insérer dans le classement)	☐