ISSN: 2658-8455
Volume 7, Issue 07 (2026), pp. 370-385.
© Authors: CC BY-NC-ND

L'écosystème entrepreneurial au Maroc entre fondements théoriques et réalités empiriques

The entrepreneurial ecosystem in Morocco between theoretical foundations and empirical realities

Saadaoui EL MOUSSAOUI, *(Doctorant)*
Laboratoire de Recherche en Management des Organisations, Droit des Affaires et Développement Durable (LARMODAD).
Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales-Soussi,
Université Mohammed V, Rabat, Maroc

Kaoutar EL MENZHI, (*Enseignante chercheuse*)
Professeur d'Enseignement Supérieur, Département des Sciences Économiques et de Gestion.
Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales-Soussi,
Université Mohammed V, Rabat, Maroc.

Mustapha AIT KASSI, (*Enseignant chercheur*)
Laboratoire Business Intelligence, Gouvernance des organisations, Finance et politiques Économiques,
Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales, Ain Chock, Casablanca.
Université Hassan II de Casablanca, Maroc

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales-Soussi, Université Mohammed V, Rabat, Maroc.
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude. Ils assument l'entière responsabilité de tout éventuel plagiat, de l'usage de l'intelligence artificielle dans la rédaction, ainsi que des résultats présentés dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	EL MOUSSAOUI, S., EL MENZHI, K., & AIT KASSI, M. (2026). L'écosystème entrepreneurial au Maroc entre fondements théoriques et réalités empiriques. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, *6*(7), 370–385. https://doi.org/10.5281/zenodo.20298828
Licence	**Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND**

Received: 26/04/2026 *Accepted: 20/06/2026*

L'écosystème entrepreneurial au Maroc entre fondements théoriques et réalités empiriques

Résumé :

L'écosystème entrepreneurial constitue aujourd'hui un cadre analytique incontournable pour comprendre les dynamiques de création, de croissance et d'innovation des entreprises au sein d'un territoire. Au Maroc, l'entrepreneuriat est officiellement reconnu comme levier de diversification économique et de réduction du chômage, notamment chez les jeunes. Pourtant, les entrepreneurs marocains se heurtent à des obstacles structurels persistants : accès difficile au financement, lourdeurs administratives, déficit de culture entrepreneuriale et faible coordination des acteurs de l'écosystème. Si des travaux récents ont commencé à documenter ce phénomène au Maroc, ils laissent subsister un vide important : l'articulation insuffisante entre les fondements théoriques des écosystèmes entrepreneuriaux et les réalités empiriques marocaines, notamment l'écart entre l'offre de soutien disponible et son appropriation effective par les PME. Afin de combler cette lacune cet article adopte une approche méthodologique mixte, à la fois exploratoire et descriptive et combine une analyse théorique et empirique de l'écosystème entrepreneurial marocain, fondée sur l'analyse des données secondaires et enquête de terrain par entretiens semi-structurés. Sur le plan théorique, nous mobilisons les travaux fondateurs d'Isenberg (2011), de Stam et Van de Ven (2021) ainsi que les apports de la littérature récente sur les systèmes nationaux d'entrepreneuriat (SNE). Sur le plan empirique, nous nous appuyons sur les données du Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2023-2024), du rapport Doing Business 2020, des statistiques de l'OMPIC et des entretiens menés auprès de 61 PME sélectionnées par échantillonnage raisonné. Les résultats révèlent que 82 % des PME citent l'accès au financement comme obstacle majeur, que 59 % des dirigeants jugent le climat des affaires défavorable, et que plus de 40 % manifestent une faible aspiration à la croissance, illustrant le paradoxe d'un écosystème qui s'étoffe mais reste sous-utilisé. Sur le plan académique, l'article introduit le concept de « paradoxe de la disponibilité invisible » et propose une grille d'évaluation empirique des composantes de l'écosystème transférable à d'autres contextes émergents. Sur le plan managérial, des recommandations opérationnelles sont formulées à destination des décideurs publics et des acteurs privés.

Mots clés : écosystème entrepreneurial ; PME ; innovation ; culture entrepreneuriale ; développement territorial.
JEL Classification : M13
Type du papier : Recherche empirique

Abstract:

The entrepreneurial ecosystem has become an essential analytical framework for understanding the dynamics of business creation, growth, and innovation within a given territory. In Morocco, entrepreneurship is officially recognized as a lever for economic diversification and unemployment reduction, particularly among young people. However, Moroccan entrepreneurs continue to face persistent structural barriers, including difficult access to financing, administrative burdens, a lack of entrepreneurial culture, and weak coordination among ecosystem stakeholders. While recent studies have begun to document this phenomenon in Morocco, they leave a significant gap: the insufficient articulation between the theoretical foundations of entrepreneurial ecosystems and Moroccan empirical realities, particularly the discrepancy between the available support offered and its effective appropriation by SMEs. To address this gap, this article adopts a mixed methodological approach, both exploratory and descriptive, combining a theoretical and empirical analysis of the Moroccan entrepreneurial ecosystem, based on secondary data analysis and field research through semi-structured interviews. On the theoretical level, the study draws upon the foundational works of Isenberg (2011), Stam and Van de Ven (2021), as well as recent contributions from the literature on National Systems of Entrepreneurship (NSE). Empirically, it relies on data from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2023–2024), the Doing Business 2020 report, OMPIC statistics, and interviews conducted with 61 SMEs selected through purposive sampling. The findings reveal that 82% of SMEs identify access to financing as a major obstacle, 59% of business leaders perceive the business climate as unfavourable, and more than 40% demonstrate low growth aspirations, illustrating the paradox of an ecosystem that is expanding yet remains underutilized. From an academic perspective, the article introduces the concept of the "invisible availability paradox" and proposes an empirical evaluation framework for ecosystem components that is transferable to other emerging contexts. From a managerial perspective, operational recommendations are formulated for public policymakers and private stakeholders.

Keywords : entrepreneurial ecosystem; SMEs; innovation; entrepreneurial culture ; territorial development.
Classification JEL : M13
Paper type: Empirical Research

ISSN: 2658-8455
Volume 7, Issue 07 (2026), pp. 370-385.
© Authors: CC BY-NC-ND

1. Introduction

La question de l'entrepreneuriat occupe une place croissante dans les débats académiques et les politiques publiques, en particulier dans les pays en développement qui cherchent à construire des économies plus résilientes et diversifiées. Au Maroc, ce sujet est au cœur des stratégies nationales depuis le début des années 2000, avec la création d'agences spécialisées, le lancement de plans sectoriels ambitieux et la mise en place de dispositifs de financement dédiés aux petites et moyennes entreprises. Pourtant, malgré ces efforts considérables, le tissu entrepreneurial marocain reste fragile

Cette situation soulève une question fondamentale : pourquoi, en dépit d'une volonté politique affichée et de ressources humaines disponibles, l'écosystème entrepreneurial marocain ne parvient-il pas à libérer pleinement son potentiel ? Pour y répondre, il ne suffit pas d'analyser les politiques de soutien aux PME de manière isolée. Il faut adopter une approche systémique qui examine l'ensemble des conditions institutionnelles, culturelles, financières, éducatives et réglementaires qui permettent ou freinent l'émergence d'entreprises innovantes et en croissance. C'est précisément ce que propose le cadre conceptuel de l'écosystème entrepreneurial.

Au Maroc, des recherches récentes ont commencé à mobiliser ce cadre pour analyser des contextes régionaux spécifiques, comme la région Fès-Meknès (Mamouni et Skouri, 2023) ou pour examiner les défis et perspectives de l'entrepreneuriat à l'échelle nationale (Touzani, 2024). Ces travaux constituent un point de départ précieux, mais ils laissent ouverts plusieurs questions importantes : Quels sont les composants de l'écosystème entrepreneurial marocain qui fonctionnent réellement ? Quelles sont les lacunes les plus critiques ? Comment les résultats du terrain se comparent-ils aux données internationales disponibles ? Et surtout, quelles recommandations concrètes peut-on formuler pour renforcer cet écosystème ?

C'est à ces questions que le présent article s'efforce de répondre. Notre démarche combine une revue critique de la littérature théorique et empirique avec une analyse des données disponibles sur le Maroc issues du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), du rapport Doing Business, des statistiques de l'OMPIC et d'enquêtes de terrain menées auprès de 61 PME marocaines.

La problématique centrale que nous posons est la suivante : Dans quelle mesure l'écosystème entrepreneurial marocain remplit-il les conditions nécessaires à l'émergence d'un entrepreneuriat productif, innovant et générateur de croissance ? Cette problématique se décline en trois sous questions opérationnelles : Quelles sont les composantes de l'écosystème marocain les plus déficientes selon la perception des PME ? Comment expliquer l'écart entre l'offre institutionnelle de soutien et son appropriation effective par les entrepreneurs ? Quels leviers d'action prioritaires permettraient de renforcer la performance globale de l'écosystème ?

Cet étude apporte une double valeur ajoutée : sur le plan académique, il comble le vide d'une articulation explicite entre les modèles théoriques des écosystèmes entrepreneuriaux et les réalités marocaines, tout en introduisant le concept original de "paradoxe de la disponibilité invisible" ; sur le plan empirique et managérial, il fournit un diagnostic fondé sur une triangulation de sources multiples et formule des recommandations opérationnelles à l'attention des décideurs publics et des acteurs privés.

Cet article s'articule autour de quatre sections principales. La première section est consacrée à une revue approfondie de la littérature portant sur le concept d'écosystème entrepreneurial, ses fondements théoriques ainsi que ses principales composantes. La deuxième section présente une analyse empirique de l'écosystème entrepreneurial marocain, fondée sur l'exploitation des données secondaires disponibles. La troisième section expose les résultats de l'enquête de terrain menée auprès des PME marocaines, en mettant en lumière leurs perceptions, contraintes et dynamiques de développement. Enfin, la quatrième section propose une discussion critique des principaux résultats, formule des recommandations opérationnelles à destination des acteurs

publics et privés, et souligne les contributions théoriques, empiriques et managériales de cette recherche à la littérature existante.

2. Revue de la littérature : L'écosystème entrepreneurial comme cadre d'analyse

2.1. Des origines du concept à sa consolidation théorique

Le terme d'écosystème entrepreneurial est apparu dans la littérature académique au tournant des années 2010, bien que ses racines conceptuelles soient plus anciennes. On peut en retrouver les premières traces dans les travaux de Moore (1996) sur les écosystèmes d'affaires, qui s'inspirait lui-même de la métaphore biologique pour décrire les interdépendances entre entreprises, fournisseurs, clients et institutions. Mais c'est Daniel Isenberg qui, en 2011, a donné au concept sa forme la plus influente en proposant un cadre analytique structuré autour de six domaines : la politique publique, la finance, la culture, le support, le capital humain et le marché.

Depuis lors, la littérature s'est considérablement enrichie. Feld (2012) a insisté sur le rôle moteur des entrepreneurs eux-mêmes dans la construction des écosystèmes, soulignant que ces derniers ne peuvent être imposés de l'extérieur par les gouvernements mais doivent émerger de manière organique à partir d'initiatives entrepreneuriales. Spigel (2017) a mis en évidence la dimension relationnelle des écosystèmes, montrant que c'est la qualité des réseaux et des interactions entre acteurs qui détermine en grande partie leur performance. Stam et Van de Ven (2021), dans une contribution majeure, ont proposé une conceptualisation renouvelée distinguant les dotations en ressources (capital humain, financement, infrastructure, connaissances, marchés) des arrangements institutionnels (institutions formelles, culture, réseaux) comme deux ensembles de conditions complémentaires.

Le Forum Économique Mondial (2014) a produit la première étude à grande échelle sur les composantes des écosystèmes entrepreneuriaux dans différents pays, identifiant l'accès aux marchés, le capital humain et le financement comme les trois dimensions les plus critiques pour la croissance des entreprises. Ces résultats ont largement orienté les politiques publiques dans de nombreux pays, y compris des économies émergentes comme le Maroc.

2.2. Les composantes de l'écosystème entrepreneurial

La synthèse de la littérature permet d'identifier plusieurs composantes essentielles de tout écosystème entrepreneurial. Chacune de ces composantes joue un rôle spécifique et interagit avec les autres pour produire un environnement plus ou moins favorable à l'entrepreneuriat productif.

2.2.1. Le capital humain et l'éducation entrepreneuriale

Le capital humain constitue la matière première de tout écosystème. Il englobe non seulement les compétences techniques et managériales des entrepreneurs, mais aussi leur capacité à identifier des opportunités, à prendre des risques calculés et à apprendre de leurs échecs. La formation entrepreneuriale joue ici un rôle central : des études comparatives montrent que les pays qui intègrent l'entrepreneuriat dans leurs curricula scolaires et universitaires génèrent davantage de start-ups et d'entreprises à fort potentiel de croissance (Autio et al., 2014). La relation entre éducation et entrepreneuriat est cependant complexe : ce n'est pas seulement la quantité de formation qui compte, mais sa qualité et son orientation pratique.

2.2.2. Le financement et l'accès aux ressources financières

L'accès au financement est unanimement reconnu comme l'un des obstacles les plus critiques pour les entrepreneurs, en particulier dans les économies émergentes. La littérature distingue plusieurs formes de financement adaptées aux différentes étapes de vie d'une entreprise : l'autofinancement et les dons familiaux en phase d'amorçage, les business Angels et les fonds de capital-risque en

ISSN: 2658-8455
Volume 7, Issue 07 (2026), pp. 370-385.
© Authors: CC BY-NC-ND

phase de croissance, puis les marchés financiers pour les entreprises plus matures. L'émergence de mécanismes alternatifs comme le crowdfunding ou les fintechs a élargi le spectre des options disponibles, mais ces instruments restent peu développés dans de nombreux pays du Sud (Mason et Brown, 2014).

2.2.3. Le cadre réglementaire et institutionnel

L'environnement réglementaire et institutionnel détermine le coût et la complexité de la création et du développement d'entreprises. Des indicateurs comme le nombre de jours nécessaires pour créer une entreprise, les procédures d'obtention de permis ou encore la fiscalité des entreprises ont un impact direct sur la dynamique entrepreneuriale. Le rapport Doing Business de la Banque Mondiale a constitué pendant plusieurs années la référence principale pour mesurer ces dimensions, montrant des disparités considérables entre pays et entre régions au sein d'un même pays.

2.2.4. La culture entrepreneuriale et le capital social

La culture entrepreneuriale désigne l'ensemble des valeurs, croyances et normes sociales qui influencent la propension des individus à créer des entreprises et à prendre des risques. Dans les sociétés où l'échec entrepreneurial est fortement stigmatisé, les individus sont naturellement moins enclins à se lancer dans l'aventure de la création d'entreprise. À l'inverse, une culture qui valorise l'initiative, l'innovation et l'autonomie crée un terreau fertile pour l'entrepreneuriat. Le capital social c'est-à-dire la densité et la qualité des réseaux de confiance entre acteurs joue également un rôle déterminant dans la circulation de l'information, l'accès aux ressources et le soutien moral aux entrepreneurs.

2.2.5. Les marchés et l'accès aux opportunités commerciales

L'accès aux marchés constitue la cinquième composante essentielle. Un écosystème entrepreneurial dynamique offre à ses membres des opportunités réelles de commercialiser leurs produits et services, que ce soit sur le marché domestique ou à l'international. Les grandes entreprises jouent ici un rôle particulier : en sous-traitant à des PME et en acceptant de tester des innovations portées par des start-ups, elles contribuent à alimenter l'écosystème en flux commerciaux et en apprentissages collectifs.

2.3. L'écosystème entrepreneurial dans les économies émergentes : un cadre à adapter

La transposition du concept d'écosystème entrepreneurial aux contextes des économies émergentes soulève des questions importantes. La plupart des modèles théoriques ont été développés à partir d'expériences de pays développés : Silicon Valley, Boston, et ne rendent pas toujours bien compte des réalités spécifiques des pays du Sud. Dans ces contextes, plusieurs facteurs méritent une attention particulière.

D'abord, la prépondérance du secteur informel, qui représente une part importante de l'activité économique et qui entretient des rapports complexes avec l'entrepreneuriat formel. Ensuite, la prédominance des entreprises familiales et leur résistance à la croissance externe, souvent motivée par la volonté de préserver le contrôle familial sur l'entreprise. Enfin, le rôle central de l'État comme acteur de l'écosystème à la fois régulateur, financeur et client qui confère aux décisions politiques un poids particulièrement élevé dans la dynamique entrepreneuriale.

Ces spécificités invitent à développer des modèles d'analyse adaptés aux contextes des pays du Sud, qui tiennent compte à la fois des apports de la littérature internationale et des réalités locales. C'est dans cette perspective que s'inscrit notre analyse de l'écosystème entrepreneurial marocain.

Il convient également de souligner les limites et tensions internes de la littérature sur les écosystèmes entrepreneuriaux. D'un côté, les approches centrées sur les ressources (Stam et Van de Ven, 2021) tendent à objectiver les conditions de l'écosystème, risquant de négliger les

dynamiques relationnelles et les logiques d'acteurs. De l'autre, les approches centrées sur les réseaux (Spigel, 2017) saisissent mieux l'aspect interactionnel mais peinent à rendre compte des conditions structurelles. Dans les économies émergentes, cette tension est exacerbée par la prégnance des logiques informelles et par le poids disproportionné de l'État, qui joue à la fois le rôle de régulateur, de financeur et d'acteur de marché. Des travaux récents sur l'Afrique du Nord (Boussetta, 2019 ; Touzani, 2024) confirment que ces spécificités contextuelles nécessitent une posture analytique hybride, intégrant approches institutionnelles et réseaux dans une lecture ancrée dans les pratiques entrepreneuriales locales. C'est cette posture que nous adoptons dans la suite de ce travail.

3 . Analyse empirique de l'écosystème entrepreneurial au Maroc

Tableau de synthèse du cadre conceptuel retenu : le tableau ci-dessous résume les cinq composantes de l'écosystème entrepreneurial mobilisées dans cette étude, leurs indicateurs observables

Tableau 1 : Cadre conceptuel de synthèse : composantes et indicateurs

Composante	**Indicateurs observables**
Capital humain & éducation	Formation entrepreneuriale, compétences managériales, curricula
Financement	Crédit bancaire, capital-risque, business angels, crowdfunding
Cadre réglementaire	Procédures de création, fiscalité, propriété intellectuelle
Culture entrepreneuriale	Valeurs d'initiative, tolérance à l'échec, capital social
Accès aux marchés	Marchés domestiques et internationaux, chaînes de valeur

Source : Élaboré par nos soins d'après Isenberg, Stam et Van de Ven, Forum économique mondial

3.1. Cadre méthodologique

Notre démarche empirique repose sur une approche mixte combinant analyse des données secondaires et éléments qualitatifs issus d'enquêtes de terrain. Au niveau des données, nous mobilisons quatre sources principales : le Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2023-2024), qui fournit des données comparatives sur les attitudes entrepreneuriales, l'activité de création d'entreprises et les conditions-cadres de l'écosystème dans plus de cinquante pays ; le rapport Doing Business 2020 de la Banque Mondiale, qui évalue la facilité de faire des affaires au Maroc par rapport aux autres économies mondiales ; les statistiques de l'OMPIC (Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale) sur l'évolution des créations d'entreprises entre 2013 et 2022 ; et les données du Haut-Commissariat au Plan (HCP) sur la contribution régionale au PIB et la répartition de l'emploi.

Sur le plan qualitatif, nous nous appuyons sur les résultats d'enquêtes menées auprès de 61 PME, ainsi que sur des entretiens réalisés avec des acteurs institutionnels clés : la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM), la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services (CCIS) et la Direction Régionale du Commerce et de l'Industrie (DRCI). Cette triangulation des sources nous permet de croiser les perspectives macro et micro, et de disposer d'une vision à la fois globale et ancrée dans les réalités du terrain.

3.2. La dynamique de création d'entreprises au Maroc : une tendance positive mais inégale

Les données de l'OMPIC révèlent une progression significative du nombre de créations d'entreprises au Maroc sur la décennie 2013-2022. Le total des créations est passé de 63 928 en 2013 à 93 476 en 2022, soit une augmentation de 46,2%. Cette tendance illustre un dynamisme entrepreneurial croissant, porté en partie par les réformes réglementaires et les programmes de soutien mis en place par l'État.

Cependant, cette croissance globale masque des disparités importantes. D'une part, une concentration géographique très marquée : la région Casablanca-Settat concentre à elle seule près du tiers des créations d'entreprises et représente 31,8% du PIB national. La région Fès-Meknès,

ISSN: 2658-8455
Volume 7, Issue 07 (2026), pp. 370-385.
© Authors: CC BY-NC-ND

pourtant la deuxième région la plus peuplée du pays, affiche une contribution beaucoup plus modeste, à la fois en termes de créations d'entreprises et de contribution économique. D'autre part, une rupture temporelle nette : l'année 2020 a vu une contraction brutale des créations, particulièrement chez les entrepreneurs individuels, avec une baisse de 31,9% pour les personnes physiques, directement imputable aux effets de la pandémie de Covid-19.
Au niveau sectoriel, les données du GEM 2023-2024 montrent que la majorité des entrepreneurs marocains évoluent dans des secteurs à faible valeur ajoutée commerce de détail, restauration, services de proximité et que la proportion d'entrepreneurs qui innovent réellement, que ce soit en termes de produits, de processus ou de marchés, reste limitée.

3.3. L'évaluation des composantes de l'écosystème marocain

3.3.1. Le financement principal goulot d'étranglement

Le financement constitue sans conteste la composante la plus problématique de l'écosystème entrepreneurial marocain. Plusieurs facteurs expliquent cette situation.
Du côté de l'offre bancaire, les critères d'éligibilité au crédit restent restrictifs : les banques exigent des garanties solides que les jeunes entreprises ne possèdent généralement pas, et elles sont réticentes à financer des projets dont le retour sur investissement n'est pas immédiatement visible. Le rapport Doing Business 2020 place le Maroc en 93ème position mondiale pour l'accès au crédit, ce qui illustre la persistance de cet obstacle structurel.
Les alternatives au financement bancaire existent capital risque, business Angels, crowdfunding mais elles restent embryonnaires. En 2021, les start-ups marocaines n'ont levé que 30 millions de dollars, plaçant le Maroc au 9ème rang africain, loin derrière des pays comme l'Égypte (590 millions) ou le Nigeria (1,4 milliard). Le premier décret sur le crowdfunding n'a été adopté par le conseil de gouvernement qu'en 2022, avec des plafonds de collecte encore modestes (3 MDH pour les projets de type crédit, 5 MDH pour les investissements).
Le programme Intelaka, lancé en 2020 avec un fonds de soutien de 8 milliards de dirhams, constituait une avancée importante. Mais une étude d'Oxfam Maroc a relevé plusieurs barrières à son utilisation effective, notamment la méconnaissance du programme par ses bénéficiaires potentiels et la rigidité de certains critères d'éligibilité. Le fonds Innov Invest de Tamwilcom, lancé en 2017 avec le soutien de la Banque Mondiale et de l'Union Européenne, a permis de financer plus de 300 starts up pour une enveloppe totale de 167 millions de dirhams un résultat encourageant mais encore insuffisant au regard des besoins.

3.3.2. Le capital humain et la culture entrepreneuriale : entre progrès et résistances

Sur le plan du capital humain, le Maroc dispose d'atouts réels : une population jeune et de plus en plus connectée, un système universitaire en expansion, et des acteurs de la formation entrepreneuriale qui se multiplient. Les données du GEM montrent que la perception des opportunités entrepreneuriales par les Marocains est relativement élevée, ce qui traduit un potentiel de mobilisation important.
Cependant, plusieurs obstacles culturels persistent. La pression familiale et sociale demeure un frein puissant à l'entrepreneuriat : dans un contexte où l'emploi dans le secteur public ou les grandes entreprises est encore perçu comme la voie de réussite par excellence, choisir de créer son propre projet est souvent mal compris et peu valorisé. Le système éducatif, malgré des améliorations récentes, continue de préparer prioritairement les jeunes à être des salariés plutôt que des créateurs de valeur. Ce déficit de culture entrepreneuriale se traduit concrètement par un manque de compétences managériales chez de nombreux porteurs de projets, qui maîtrisent souvent leur métier technique mais peinent à gérer la dimension commerciale, financière ou stratégique de leur entreprise.

3.3.3. Le cadre réglementaire : des réformes engagées mais incomplètes

Sur le plan réglementaire, le Maroc a accompli des progrès significatifs depuis le début des années 2000. La création des Centres Régionaux d'Investissement (CRI), la simplification des procédures de création d'entreprises, et la mise en place du statut d'auto-entrepreneur en 2015 ont contribué à réduire les barrières à l'entrée. Le rapport Doing Business 2020 place le Maroc en 53ème position mondiale pour la facilité de création d'entreprises, une amélioration notable par rapport aux années précédentes.

3.3.4. Les acteurs de soutien : une offre qui s'étoffe mais reste insuffisamment coordonnée

L'écosystème marocain de soutien à l'entrepreneuriat s'est considérablement enrichi au cours des dernières années. Maroc PME (anciennement ANPME) joue un rôle central d'accompagnement et de financement des PME. Des incubateurs publics et privés se multiplient : AgriEdge-UM6P pour l'agritech, Impact Lab pour les start-ups en phase de lancement, le Kluster CFCIM pour les entrepreneurs francophiles, et de nombreux autres acteurs sectoriels. Des programmes ciblés ont été mis en place : FORSA pour l'entrepreneuriat général, Go Siyaha pour le tourisme, Orange Corners pour les start-ups à vocation africaine.

Cependant, cette multiplication d'acteurs et de programmes s'accompagne d'un manque de coordination qui nuit à leur efficacité globale. Les entrepreneurs, notamment en dehors des grandes métropoles, ont souvent du mal à s'orienter dans ce paysage complexe et à identifier l'accompagnement le plus adapté à leur situation. La communication autour des programmes existants est insuffisante : de nombreux bénéficiaires potentiels ignorent tout simplement leur existence. Par ailleurs, l'offre d'accompagnement reste concentrée dans les grandes villes, laissant les entrepreneurs des régions périphériques avec un accès beaucoup plus limité aux ressources de l'écosystème.

3.4. Le positionnement du Maroc dans les classements internationaux

Les données du GEM 2023-2024 permettent de situer le Maroc dans une perspective comparative. Le pays affiche un taux d'activité entrepreneuriale totale (TEA) supérieur à la moyenne de la catégorie des économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, ce qui témoigne d'une vitalité entrepreneuriale certaine. Cependant, une part importante de cet entrepreneuriat est motivée par la nécessité plutôt que par l'opportunité : beaucoup de créateurs d'entreprises le font parce qu'ils n'ont pas d'autre alternative professionnelle, plutôt que parce qu'ils ont identifié une opportunité de marché à fort potentiel.

Cette distinction est importante car la littérature montre que les entreprises fondées sur une opportunité réelle tendent à créer davantage d'emplois, à innover plus et à croître plus vite que celles fondées par nécessité. L'amélioration de la qualité de l'entrepreneuriat et pas seulement de sa quantité constitue donc un enjeu majeur pour le Maroc.

4 . Résultat de l'enquête auprès de 61 PME marocaines

4.1. Méthodologie

4.1.1. Constitution de l'échantillon

Notre enquête a été conduite auprès de 61 PME marocaines. Les PME ont été identifiées via les bases de données de l'OMPIC, des chambres de commerce et des associations professionnelles sectorielles. La procédure d'échantillonnage a combiné un échantillonnage raisonné (purposive sampling) et un effet boule de neige. Les critères d'inclusion étaient : (1) être une PME de droit marocain employant entre 1 et 200 salariés ; (2) être en activité depuis au moins un an ; (3) que le dirigeant accepte de participer à l'entretien. Les critères d'exclusion étaient : les entreprises en phase de liquidation judiciaire et les filiales de groupes internationaux dont les décisions stratégiques sont prises hors du Maroc. La répartition géographique couvre les principales régions

ISSN: 2658-8455
Volume 7, Issue 07 (2026), pp. 370-385.
© Authors: CC BY-NC-ND

économiques (Casablanca-Settat, Rabat-Salé-Kénitra, Fès-Meknès, Tanger-Tétouan, Marrakech-Safi), sans prétendre à une représentativité statistique stricte. Sur 94 entreprises contactées, 61 ont finalement participé, soit un taux de participation de 64,9%. Cet échantillon couvre six secteurs d'activité et trois niveaux de taille, assurant une diversité suffisante pour la richesse de l'analyse. Il convient de noter les limites de représentativité de l'échantillon : la proportion de microentreprises et d'entreprises du secteur informel est probablement sous-représentée, ce qui constitue un biais de sélection dont les interprétations devront tenir compte.

4.1.2. Instrument de collecte et déroulement

Le guide d'entretien semi-structuré était organisé autour de six thématiques : (1) la motivation à la croissance et à l'innovation, (2) la qualité perçue des ressources de l'environnement, (3) l'évaluation du financement disponible, (4) la perception du cadre réglementaire, (5) la culture et les réseaux entrepreneuriaux, et (6) les attentes vis-à-vis des pouvoirs publics. Le guide a fait l'objet d'un prétest auprès de cinq dirigeants de PME, permettant d'affiner la formulation des questions. Les entretiens duraient en moyenne 50 minutes et ont été enregistrés avec le consentement éclairé des répondants, dont l'anonymat est garanti. Les questions fermées utilisaient une échelle de Likert à cinq niveaux, dont la cohérence interne a été vérifiée (α de Cronbach = 0,74 pour les items d'évaluation des ressources). Les entretiens ont été intégralement retranscrits puis soumis à un codage thématique déductif-inductif : les cinq composantes de l'écosystème ont constitué les catégories déductives initiales, complétées par des catégories inductives émergentes. Deux chercheurs ont codé indépendamment un sous-échantillon de 15 entretiens, avec un accord interjuges de 82%, jugé satisfaisant pour une étude exploratoire (Creswell et Plano Clark, 2018).

4.1.3. Méthode d'analyse

Les données quantitatives issues des questions fermées ont été traitées par statistiques descriptives (fréquences, pourcentages). Les données qualitatives ont fait l'objet d'une analyse thématique manuelle permettant d'identifier les thèmes récurrents, tensions et contradictions dans les discours. La triangulation entre les deux types de données enrichit l'interprétation et dépasse les limites propres à chaque méthode.

4.2. Profil des 61 PME enquêtées

Tableau 2 : Profil des PME enquêtées (n=61)

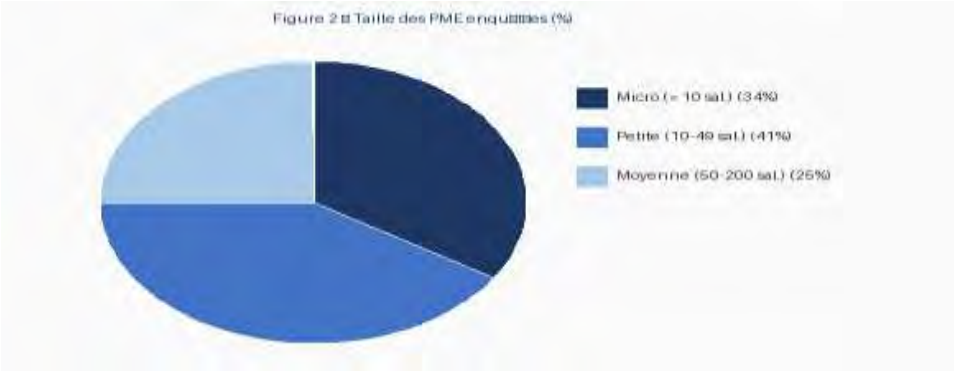
Caractéristique	Catégories	Effectif	% de l'échantillon
Secteur d'activité	Commerce / Distribution	17	27,9%
	Industrie & Manufacture	14	23,0%
	Services aux entreprises (B2B)	11	18,0%
	Agro-alimentaire	9	14,8%
	BTP & matériaux	6	9,8%
	TIC & numérique	4	6,6%
Taille (effectifs)	Micro-entreprise (< 10 sal.)	21	34,4%
	Petite entreprise (10-49 sal.)	25	41,0%
	Moyenne entreprise (50-200 sal.)	15	24,6%
Ancienneté	Moins de 5 ans	18	29,5%
	5 à 10 ans	22	36,1%
	Plus de 10 ans	21	34,4%
Profil du dirigeant	Formation universitaire	38	62,3%
	Formation technique/professionnelle	16	26,2%
	Autodidacte	7	11,5%

Source : Élaboré par nos soins

L'échantillon est dominé par les secteurs du commerce et de l'industrie, qui représentent ensemble plus de 50% des PME interrogées. En termes de taille, les petites entreprises (10-49 salariés)

constituent la catégorie la plus représentée (41%), suivies des micro-entreprises (34,4%). La majorité des dirigeants (62,3%) ont une formation universitaire, ce qui assure un niveau de réflexivité suffisant pour les entretiens.

Figure 1 : Taille des PME enquêtées en (%)



Source : Élaboré par nos soins

4.3. Motivation à la croissance et à l'innovation

Tableau 3 : Motivation à la croissance et à l'innovation (n=61)

Question posée	Jamais	Rarement	Souvent	Très souvent	Toujours
Q1. Avez-vous la motivation de faire croître votre entreprise ?	14%	26%	34%	18%	8%
Q2. L'innovation est-elle une nécessité pour rester compétitif ?	13%	30%	34%	14%	9%
Q3. Cherchez-vous activement de nouveaux marchés ?	20%	31%	28%	14%	7%
Q4. Investissez-vous dans la formation de vos collaborateurs ?	18%	33%	31%	13%	5%

Source : Élaboré par nos soins

Les résultats sont révélateurs : seulement 8% des dirigeants déclarent être « toujours » motivés à faire croître leur entreprise, et moins de 10% considèrent l'innovation comme une priorité permanente. Plus de 40% des répondants (cumul « Jamais » + « Rarement ») manifestent une faible aspiration à la croissance. Cela confirme la prédominance des entreprises dites « PIC » (Pérennité ; Indépendance ; Croissance) dans le tissu entrepreneurial marocain, où la stabilité prime sur l'expansion. Ce concept, développé par Marchesnay (1991) dans le contexte des PME françaises, trouve ici une résonance particulièrement forte dans le contexte marocain, où la prédominance des entreprises familiales (représentant environ 80% du tissu économique selon les données HCP) renforce la logique de conservation patrimoniale au détriment des stratégies de croissance externe. Les entretiens qualitatifs ont permis d'identifier les ressorts de cette prudence : peur de perdre le contrôle familial, méfiance vis-à-vis des associés externes, et poids des obligations sociales.

4.4. Évaluation de la qualité des ressources de l'écosystème

Le tableau 3 révèle des évaluations sévères sur l'ensemble des composantes. L'accès au financement concentre les jugements les plus défavorables : 61% des dirigeants jugent l'accès au financement bancaire inadapté, et 69% portent le même jugement sur le financement alternatif un résultat particulièrement préoccupant dans un contexte où les PME ont besoin de ressources pour investir et innover. La culture entrepreneuriale et l'accès aux marchés internationaux arrivent en deuxième et troisième position des ressources les plus critiquées. À l'inverse, l'accès aux marchés nationaux et la qualité du capital humain bénéficient d'évaluations légèrement moins négatives, ce qui suggère que des potentialités existent mais restent insuffisamment mobilisées.

ISSN: 2658-8455
Volume 7, Issue 07 (2026), pp. 370-385.
© Authors: CC BY-NC-ND

Tableau 4 : Évaluation de la qualité des ressources de l'écosystème (n=61)

Ressource évaluée	Favorable (%)	Peu favorable (%)	Inadaptée (%)
Accès au financement bancaire	11%	28%	61%
Financement alternatif (capital-risque, BA)	9%	22%	69%
Qualité du capital humain local	23%	41%	36%
Qualité de la formation professionnelle	21%	44%	35%
Infrastructure physique et numérique	18%	39%	43%
Fluidité de l'information économique	20%	44%	36%
Accès aux marchés nationaux	25%	39%	36%
Accès aux marchés internationaux	12%	31%	57%
Culture entrepreneuriale locale	13%	34%	53%
Réseaux professionnels et mentorat	22%	43%	35%

Source : Élaboré par nos soins

4.5. Évaluation du cadre réglementaire et des mesures de soutien

Les procédures administratives constituent l'aspect le plus critiqué (51% de perceptions défavorables), un résultat cohérent avec les classements internationaux du Maroc sur la facilité de faire des affaires. La méconnaissance des programmes de financement public (19% « sans avis ») illustre un déficit de communication persistant : de nombreux dirigeants ignorent l'existence de dispositifs dont ils pourraient pourtant bénéficier.

Tableau 5 : Perception des mesures d'incitation à l'innovation et à la croissance (n=61)

Dimension évaluée	Très fav.	Favorables	Assez fav.	Défavorables	Sans avis
Mesures nationales d'incitation à l'innovation	5%	18%	29%	31%	17%
Programmes de financement public (Intelaka, etc.)	3%	14%	26%	38%	19%
Procédures administratives de création / développement	4%	11%	22%	51%	12%
Offre d'accompagnement et d'incubation	7%	22%	31%	25%	15%
Accès à l'information sur les dispositifs disponibles	4%	13%	25%	43%	15%

Source : Élaboré par nos soins

4.6. Obstacles prioritaires et perception globale du climat des affaires

Tableau 6 : Principaux obstacles à la croissance identifiés par les dirigeants (citations multiples)

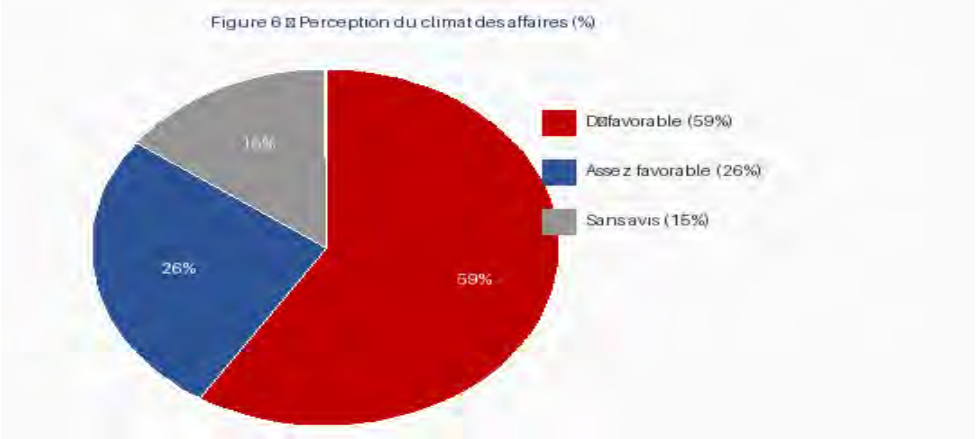
Obstacle identifié	Nb. de citations	% des PME
Accès difficile au financement	50	82%
Lourdeurs administratives et réglementaires	41	67%
Déficit de compétences et de formation	36	59%
Difficulté d'accès aux marchés	33	54%
Faiblesse des réseaux et du mentorat	29	48%
Insuffisance de l'infrastructure numérique	25	41%
Pression fiscale jugée excessive	23	38%
Manque de culture entrepreneuriale locale	21	34%

Source : Élaboré par nos soins

L'accès au financement domine très nettement les perceptions (82% des PME le citent comme obstacle), suivi des lourdeurs administratives (67%) et du déficit de compétences (59%). La figure 2 synthétise la perception globale : 59% des dirigeants jugent le climat des affaires défavorable, 26% assez favorable et 15% n'ont pas d'opinion tranchée. Ce résultat, cohérent avec l'ensemble des évaluations sectorielles, illustre un écart entre les avancées réglementaires et institutionnelles

réalisées par le Maroc et la manière dont ces avancées sont perçues et vécues au quotidien par les chefs d'entreprise.

Figure 2 : Perception du climat des affaires (%)



Source : Élaboré par nos soins

4.7. Attentes des PME pour renforcer l'écosystème

La simplification de l'accès au financement (87%) et l'amélioration de la communication autour des dispositifs existants (79%) arrivent en tête des attentes. Ce dernier point est révélateur : ce n'est pas tant l'offre de soutien qui manque, mais la capacité à la rendre visible et accessible à ses bénéficiaires potentiels. L'enjeu est autant communicationnel qu'organisationnel.

Tableau 7 : Attentes prioritaires des dirigeants de PME pour stimuler la croissance (n=61)

Attente formulée	% des PME
Simplification des procédures de financement et d'accès au crédit	87%
Meilleure communication sur les dispositifs de soutien existants	79%
Allègement des procédures administratives	74%
Développement des réseaux de mentorat et de mise en relation	68%
Programmes de formation managériale adaptés aux PME	63%
Incitations fiscales pour les entreprises innovantes	59%
Amélioration de l'accès aux marchés publics et privés	57%
Développement de l'infrastructure numérique	48%

Source : Élaboré par nos soins

5 : Discussion, recommandations et apports à la littérature

5.1. Discussion des résultats

Les résultats de notre analyse convergent vers un diagnostic nuancé de l'écosystème entrepreneurial marocain. D'un côté, des avancées réelles et indéniables : une progression significative des créations d'entreprises, un cadre institutionnel qui s'améliore, une multiplication des acteurs de soutien et une prise de conscience politique de l'importance de l'entrepreneuriat comme moteur de développement. De l'autre, des lacunes structurelles persistantes qui empêchent l'écosystème d'atteindre son plein potentiel.

Ces résultats sont cohérents avec les travaux de Mamouni et Skouri (2023) sur la région Fès-Meknès, qui soulignaient déjà les faiblesses en matière d'accès au financement, de fluidité de l'information et de culture entrepreneuriale. Ils rejoignent également les conclusions de Touzani (2024), qui insistait sur la nécessité d'une approche holistique combinant réformes réglementaires, amélioration de l'accès au financement et développement des compétences. Ces résultats entrent cependant en tension avec les modèles théoriques les plus optimistes. Le modèle de Stam et Van de Ven (2021), qui postule que la présence de dotations en ressources suffit à générer une

ISSN: 2658-8455
Volume 7, Issue 07 (2026), pp. 370-385.
© Authors: CC BY-NC-ND

dynamique entrepreneuriale positive, se heurte au constat marocain : les ressources existent (dispositifs publics, incubateurs, programmes de financement) mais leur appropriation effective par les PME reste marginale. Cela confirme l'importance de la dimension institutionnelle informelle « culture, réseaux de confiance, légitimité sociale de l'entrepreneuriat que les approches centrées sur les ressources tendent à sous-estimer. L'approche relationnelle de Spigel (2017) offre ici une lecture complémentaire plus pertinente : c'est bien la faiblesse des réseaux sociaux denses et des liens de confiance entre acteurs qui explique l'inefficacité de la connexion entre offre et demande de soutien.

Notre enquête permet de formuler trois constats transversaux majeurs. Le premier est celui du paradoxe de la disponibilité invisible : l'écosystème marocain de soutien à l'entrepreneuriat s'est considérablement étoffé, mais cette offre reste largement méconnue et sous-utilisée par les PME. Ce phénomène dépasse la simple question de communication : il traduit un déficit de proximité entre les porteurs de dispositifs et leurs bénéficiaires potentiels,

Le deuxième constat porte sur la centralité du financement comme obstacle systémique. Sur l'ensemble des composantes de l'écosystème, c'est celle-ci qui concentre les évaluations les plus sévères et les attentes les plus fortes. Avec seulement 11% des PME jugeant l'accès au financement bancaire favorable, le Maroc reste confronté à un défi structurel que ni les réformes réglementaires ni les programmes publics existants n'ont su résoudre durablement.

Le troisième constat concerne la dimension culturelle. La faible motivation à la croissance observée chez plus de 40% des dirigeants n'est pas le signe d'un manque d'ambition individuelle, mais d'une rationalité économique et sociale cohérente dans un contexte marqué par l'incertitude, la prédominance des entreprises familiales et la stigmatisation de l'échec. Transformer cet état d'esprit nécessite des actions inscrites sur le long terme, bien au-delà des dispositifs de financement ou de formation.

Un deuxième élément original de notre analyse concerne la dimension territoriale de l'écosystème. Nos données confirment une concentration excessive de l'activité entrepreneuriale dans quelques métropoles, au détriment des régions périphériques. Cette inégalité territoriale n'est pas seulement un problème d'équité ; c'est aussi un problème d'efficacité économique, car elle prive le pays d'un vivier potentiel d'entrepreneurs qui, s'ils étaient mieux accompagnés, pourraient contribuer au développement économique de leurs territoires.

5.2. Recommandations

5.2.1. Renforcer l'accès au financement à toutes les étapes du cycle de vie des entreprises

La première priorité est de résoudre le problème du financement. Cela passe par plusieurs actions complémentaires. Il faut d'abord développer un marché des business Angels plus structuré et plus actif, avec des incitations fiscales pour les investisseurs qui acceptent de financer des start-ups en phase d'amorçage. Le crowdfunding mérite d'être développé avec des plafonds plus élevés et une réglementation plus flexible, qui permette aux entrepreneurs de collecter les fonds dont ils ont réellement besoin.

5.2.2. Développer une culture entrepreneuriale dès l'école

La transformation culturelle est le défi le plus profond mais aussi le plus fondamental. Elle ne peut être menée à bien qu'à travers une action de long terme qui commence dès l'école primaire. Il s'agit d'intégrer l'entrepreneuriat dans les programmes scolaires non pas comme une matière supplémentaire, mais comme une compétence transversale qui imprègne l'ensemble des apprentissages. Les universités doivent développer des partenariats plus étroits avec les entreprises et les incubateurs, et valoriser davantage l'expérience entrepreneuriale dans les cursus de formation. Des modèles positifs d'entrepreneurs marocains qui ont réussi doivent être davantage mis en avant dans les médias et dans les établissements scolaires.

5.2.3. Améliorer la coordination des acteurs de l'écosystème

La multiplication des acteurs de soutien est une bonne nouvelle, mais elle crée un risque de fragmentation et de duplication. Il est nécessaire de mettre en place une plateforme nationale de coordination qui permettre à tous les acteurs de l'écosystème (incubateurs, fonds d'investissement, associations professionnelles, universités, collectivités territoriales) de partager l'information, d'éviter les redondances et de concevoir des offres d'accompagnement complémentaires et cohérentes. Au niveau régional, les Centres Régionaux d'Investissement (CRI) pourraient jouer ce rôle de coordinateur, à condition d'être dotés des ressources humaines et financières nécessaires.

5.2.4. Adapter le cadre réglementaire à la réalité des entreprises innovantes

Le cadre réglementaire doit évoluer pour mieux accompagner les entreprises innovantes qui opèrent dans des secteurs émergents ou à fort potentiel technologique. Cela implique de mettre en place des procédures d'autorisation spéciales pour les projets innovants, sur le modèle des « bacs à sable réglementaires » expérimentés dans plusieurs pays. Il faut également simplifier les procédures de propriété intellectuelle pour encourager les entrepreneurs à protéger leurs innovations, et mettre en place des incitations fiscales spécifiques pour les entreprises qui investissent en R&D.

5.2.5. Réduire les inégalités territoriales de l'écosystème

La concentration excessive de l'écosystème entrepreneurial dans quelques grandes villes est un problème qui mérite une attention particulière. Des politiques de développement régional ciblées doivent être conçues pour renforcer les capacités entrepreneuriales des régions périphériques, en investissant dans les infrastructures numériques, en créant des incubateurs locaux adaptés aux secteurs porteurs de chaque territoire, et en encourageant les entreprises des grandes métropoles à établir des partenariats avec des fournisseurs et sous-traitants régionaux.

5.3. Apports à la littérature

Notre article contribue à la littérature sur les écosystèmes entrepreneuriaux dans les économies émergentes sur plusieurs points. Premièrement, il propose une grille d'analyse intégrant des données quantitatives internationales (GEM, Doing Business) et des données qualitatives de terrain, permettant une triangulation qui enrichit la compréhension de l'écosystème marocain. Deuxièmement, il met en évidence le paradoxe de l'écosystème marocain une offre de soutien qui croît mais reste sous-utilisée ce qui ouvre des pistes de recherche nouvelles sur les mécanismes de connexion entre offre et demande d'accompagnement entrepreneurial. Troisièmement, il renforce l'argument, déjà présent dans la littérature, que la dimension culturelle de l'écosystème est souvent le facteur le plus déterminant mais aussi le plus difficile à transformer, et que les politiques publiques doivent y accorder une attention particulière. Enfin, il confirme la pertinence du cadre théorique de l'écosystème entrepreneurial pour analyser des contextes nationaux ou régionaux spécifiques, tout en soulignant la nécessité de l'adapter aux réalités des pays du Sud.

6. Conclusion

L'écosystème entrepreneurial marocain est à un moment charnière de son développement. Les progrès accomplis depuis vingt ans sont réels et méritent d'être reconnus : une dynamique de création d'entreprises en hausse, des dispositifs de financement plus diversifiés, des acteurs d'accompagnement plus nombreux et plus professionnels, et une reconnaissance politique croissante de l'importance de l'entrepreneuriat pour le développement du pays.

Pourtant, des défis structurels majeurs subsistent. L'accès au financement reste difficile, surtout pour les entreprises en phase de croissance. La culture entrepreneuriale est encore insuffisamment ancrée dans la société et dans le système éducatif. La coordination entre les acteurs de l'écosystème

ISSN: 2658-8455
Volume 7, Issue 07 (2026), pp. 370-385.
© Authors: CC BY-NC-ND

manque de fluidité. Et les inégalités territoriales dans la distribution des ressources entrepreneuriales demeurent profondes.

Surmonter ces défis nécessite une approche systémique, patiente et cohérente. Il ne s'agit pas de créer de nouvelles structures ou de lancer de nouveaux programmes, mais de mieux articuler ce qui existe, de le rendre plus accessible et plus efficace, et d'inscrire l'action dans la durée. L'écosystème entrepreneurial ne se décrète pas : il se cultive, progressivement, à travers des investissements dans le capital humain, une amélioration continue du cadre réglementaire, un soutien financier adapté à chaque étape du cycle de vie des entreprises, et surtout une culture qui valorise l'initiative, accepte l'échec comme une étape d'apprentissage et célèbre les réussites entrepreneuriales.

Là où des entrepreneurs ambitieux, une volonté politique affirmée et un engagement collectif se rencontrent, les écosystèmes se transforment et les économies prospèrent. Le Maroc dispose de ces ingrédients. La question est de les mobiliser de manière plus cohérente et plus efficace.

Sur le plan des contributions scientifiques, cet article apporte deux apports originaux à la littérature sur les écosystèmes entrepreneuriaux dans les économies émergentes. D'un côté, il introduit le concept de “paradoxe de la disponibilité invisible”, qui désigne l'écart structurel entre une offre institutionnelle de soutien croissante et son appropriation effective insuffisante par les PME, phénomène distinct du simple déficit de ressources. De l'autre, il propose une grille d'évaluation empirique des cinq composantes de l'écosystème, testée sur un échantillon de 61 PME marocaines et transférable à d'autres contextes d'économies émergentes.

Cette recherche comporte néanmoins plusieurs limites qu'il convient d'expliciter. Premièrement, la taille de l'échantillon (61 PME) et l'absence de représentativité statistique stricte limitent la généralisation des résultats à l'ensemble du tissu entrepreneurial marocain. Deuxièmement, la nature déclarative des données d'enquête introduit un risque de biais de désirabilité sociale, notamment pour les questions relatives à la motivation de croissance. Troisièmement, le recours aux seules statistiques descriptives (fréquences et pourcentages) ne permet pas d'inférer des relations causales entre les composantes de l'écosystème et la performance des PME.

Ces limites ouvrent plusieurs perspectives de recherche prometteuses. Une première piste consisterait à conduire une étude comparative interrégionale au Maroc, permettant de mettre en évidence les effets de la concentration géographique de l'écosystème. Une deuxième piste porterait sur une analyse longitudinale des mêmes PME, afin d'observer l'évolution de leurs perceptions de l'écosystème après la mise en œuvre des réformes récentes. Une troisième piste consisterait à distinguer les entrepreneuriats d'opportunité et de nécessité, dont les besoins en termes d'écosystème de soutien sont très différents. Enfin, des approches quantitatives plus inférentielles analyses en composantes principales, régressions logistiques ou modèles structurels permettraient d'identifier les déterminants statistiquement significatifs de la perception de l'écosystème et de tester des hypothèses causales robustes.

Références :

(1). Acs, Z. J., Stam, E., Audretsch, D. B. & O'Connor, A. (2017). The lineages of the entrepreneurial ecosystem approach. Small Business Economics, 49, 1-10.
(2). Audretsch, D. B., Colombelli, A., Grilli, L., Minola, T. & Rasmussen, E. (2020). Innovative startups and policy initiatives. Research Policy, 49(10), 104027. https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104027
(3). Autio, E., Kenney, M., Mustar, P., Siegel, D. & Wright, M. (2014). Entrepreneurial innovation: The importance of context. Research Policy, 43(7), 1097-1108.
(4). Banque Mondiale (2020). Doing Business 2020: Comparing Business Regulation in 190 Economies. Washington DC: World Bank Group.

(5). Boussetta, M. (2019). L'impact de l'entrepreneuriat sur le développement économique au Maroc. Revue Africaine de Gestion, 4(2), 58-73.
(6). Brown, R. & Mason, C. (2017). Looking inside the spiky bits: A critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems. Small Business Economics, 49, 11-30.
(7). Cao, Z. & Shi, X. (2020). A systematic literature review of entrepreneurial ecosystems in advanced and emerging economies. Small Business Economics, 51(2).
(8). Creswell, J. W. & Plano Clark, V. L. (2018). Designing and Conducting Mixed Methods Research (3rd ed.). Thousand Oaks: SAGE Publications.
(9). Feld, B. (2012). Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City. Hoboken: Wiley.
(10). GEM (2023-2024). Global Entrepreneurship Monitor: Global Report. Babson College.
(11). Guerrero, M. & Urbano, D. (2019). Effectiveness of technology transfer policies and legislation in fostering entrepreneurial innovations across continents. The Journal of Technology Transfer, 44(5), 1347-1366. https://doi.org/10.1007/s10961-019-09736-x
(12). Haut-Commissariat au Plan (2022). Les indicateurs sociaux du Maroc. Rabat : HCP.
(13). Isenberg, D. J. (2011). The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economy policy: Principles for cultivating entrepreneurship. Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Babson College.
(14). Mamouni, A-D. & Skouri, A. (2023). L'écosystème entrepreneurial vecteur de croissance des PME : Cas de la région Fès-Meknès. Revue Française d'Economie et de Gestion, 4(2), 498-527.
(15). Marchesnay, M. (1991). La P.M.E. : une gestion spécifique. Économie Rurale, 206, 11-17. https://doi.org/10.3406/ecoru.1991.4209
(16). Mason, C. & Brown, R. (2014). Entrepreneurial ecosystems and growth-oriented entrepreneurship. Final Report to OECD. Paris: OECD.
(17). Moore, J. (1996). The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems. Harper Business, Boston.
(18). OMPIC (2022). Rapport d'activité 2022. Casablanca : Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale.
(19). Oxfam Maroc (2022). Financement des TPME au Maroc : Où en est le programme Intelaka ? Rabat: Oxfam Maroc.
(20). Qian, H. & Acs, Z. J. (2022). Entrepreneurial Ecosystems and Economic Development Policy. Economic Development Quarterly, 37(1), 96-102.
(21). Schumpeter, J. A. (1950). Capitalism, Socialism and Democracy (3rd ed.). New York: Harper & Row.
(22). Spigel, B. (2017). The relational organization of entrepreneurial ecosystems. Entrepreneurship Theory and Practice, 41(1), 49-72.
(23). Stam, E. & van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. Small Business Economics, 56(2), 809-832.
(24). Touzani, A. (2024). L'entrepreneuriat et développement économique au Maroc : Défis et perspectives. Revue Française d'Economie et de Gestion, 5(5), 218-235.
(25). World Economic Forum (2014). Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics. Geneva: WEF.
(26). Wurth, B., Stam, E. & Spigel, B. (2022). Toward an Entrepreneurial Ecosystem Research Program. Entrepreneurship Theory and Practice, 46(3), 729-778.