

Renforcer l'accompagnement entrepreneurial des TPE et auto-entrepreneurs pour intégrer l'économie informelle au Maroc

Strengthening Entrepreneurial Support for Small Businesses and Self-Employed Entrepreneurs to Integrate the Informal Economy in Morocco

Soukaina SEDJARI, (Doctorante)

Faculté des sciences Juridiques, Economiques et Sociales de Tétouan
Université Abdelmalek Essaadi, Maroc, Maroc

Hatim EL KEBDANI, (Doctorant)

École Nationale de Commerce et de Gestion de Kénitra
Université Ibn Tofail de Kénitra, Maroc

Jouhaina BENYOUS, (Doctorante)

École Nationale de Commerce et de Gestion de Kénitra
Université Ibn Tofail de Kénitra, Maroc

Badreddine EL MOUTAQI, (Enseignant-Chercheur)

Faculté polydisciplinaire de Larache,
Université Abdelmalek Essaadi, Maroc

Adresse de correspondance :	Faculté des sciences Juridiques, Economiques et Sociales de Tétouan Route de Martil, Tétouan-Maroc Université Abdelmalek ESSADI Maroc (Tétouan) Tél. (+212) 645099587.
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	SEDJARI, S., EL KEBDANI, H., BENYOUS, J., & EL MOUTAQI, B. (2025). Renforcer l'accompagnement entrepreneurial des TPE et auto-entrepreneurs pour intégrer l'économie informelle au Maroc. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(2), 194-216. https://doi.org/10.5281/zenodo.14788100
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: December 16, 2024

Accepted: January 30, 2025

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

ISSN: 2658-8455

Volume 6, Issue 02 (2025)

Renforcer l'accompagnement entrepreneurial des TPE et auto-entrepreneurs pour intégrer l'économie informelle au Maroc

Résumé

Cet article examine le rôle clé de l'accompagnement entrepreneurial dans l'intégration des Très Petites Entreprises (TPE) et des auto-entrepreneurs dans l'économie formelle au Maroc. Cette étude repose sur une revue de littérature systématique, qui analyse les concepts liés aux TPE, aux auto-entrepreneurs, à l'accompagnement entrepreneurial et à l'économie informelle, en s'appuyant sur des études empiriques et des données institutionnelles.

Les résultats théoriques montrent que l'accompagnement entrepreneurial est un levier stratégique pour encourager la formalisation des activités économiques, améliorer la compétitivité et stimuler une croissance inclusive. Ces résultats soulignent également l'apport des TPE et des auto-entrepreneurs, notamment en matière de création d'emplois, de réduction du chômage et de transition des activités informelles vers une économie formelle. Cependant, ces acteurs souffrent de faiblesses structurelles, telles que le manque de ressources financières, de compétences spécifiques et de soutien adapté après la phase de création, ce qui limite leur potentiel.

La principale limite trouvée dans cette recherche réside dans la rareté des données empiriques récentes concernant les TPE et les auto-entrepreneurs dans le contexte marocain, ce qui entrave la possibilité de valider pleinement les hypothèses théoriques par des résultats quantitatifs robustes.

Mots clés : Accompagnement entrepreneurial, TPE et auto-entrepreneurs, Économie informelle.

Classification JEL : D02, L26 et O17.

Type de l'article : Article théorique.

Abstract

This article explores the key role of entrepreneurial support in integrating Very Small Enterprises (VSEs) and self-employed entrepreneurs into Morocco's formal economy. It is based on a systematic literature review that examines concepts related to VSEs, self-employed entrepreneurs, and various forms of entrepreneurial support, drawing on empirical studies and institutional data.

The theoretical findings highlight that entrepreneurial support is a strategic lever for promoting the formalization of economic activities, enhancing competitiveness, and fostering inclusive growth. The results also emphasize the contribution of VSEs and self-employed entrepreneurs in creating jobs, reducing unemployment, and transitioning informal activities to the formal economy. However, these actors face structural challenges, such as limited financial resources, specific skills gaps, and insufficient support beyond the creation phase, which restrict their potential.

The main limitation identified in this research is the lack of recent empirical data on VSEs and self-employed entrepreneurs in the Moroccan context. This scarcity of data hinders the ability to fully validate theoretical hypotheses with robust quantitative finding.

Keywords : Entrepreneurial support, VSEs and self-employed entrepreneurs, Informal economy.

JEL Classification : D02, L26 et O17.

Paper type: Theoretical Research.

1. Introduction

L'économie informelle constitue une réalité complexe et omniprésente au Maroc; Une étude de la CGEM en 2018 a révélé que l'économie informelle représente 21 % du PIB non agricole. De plus, selon une estimation du FMI, cette part atteignait en moyenne 34 % du PIB entre 1991 et 2015, un chiffre confirmé par Bank Al-Maghrib. La crise de la Covid-19 a mis en évidence cette réalité, avec 5,5 millions de familles opérant dans l'informel bénéficiant des aides de l'opération « Tadamon » (BANK AL-MAGHRIB, 2021). L'économie informelle englobe une large part de l'emploi total, estimée selon, Le Compte satellite de l'emploi (CSE) élaboré par le HCP en partenariat avec l'Organisation internationale du travail (OIT), à 67,6 % (Kerdouss, L., 2023) , jouant ainsi un rôle ambigu entre moteur de survie économique et frein à une croissance structurée et durable, tandis que la Banque mondiale estime un taux de 77,3% du travail informel (Banque Mondiale, 2023). Malgré les efforts engagés pour intégrer ce secteur dans l'économie formelle, notamment à travers des initiatives et des programmes publics d'accompagnement, les résultats restent encore limités. La pandémie de Covid-19 a exacerbé cette situation, mettant en évidence à la fois la résilience et la précarité des acteurs opérant dans ce secteur (CESE, 2021). Comme l'a souligné Sa Majesté le Roi Mohammed VI dans son discours du 29 juillet 2020, la généralisation de la couverture sociale et l'insertion du secteur informel figurent désormais parmi les priorités nationales.

Les Très Petites Entreprises (TPE) et les auto-entrepreneurs jouent un rôle central dans cette dynamique, contribuant de manière significative à la création d'emplois et à l'inclusion sociale. Selon le (Haut-Commissariat au plan, 2019), les TPE représentent 64 % des entreprises marocaines, illustrant leur poids considérable dans l'économie. Cependant, malgré leur importance, ces acteurs économiques se heurtent à de nombreux défis structurels, parmi lesquels un accès limité au financement, des compétences managériales souvent insuffisantes, et une gestion inefficace (Ferrier, O, 2002) (Maarouf, M., 2011). Ces lacunes sont exacerbées par la persistance de l'économie informelle, qui continue d'entraver la formalisation et la croissance de ces entreprises (CRI, 2020).

Le statut d'auto-entrepreneur, instauré en 2015 par la Loi n° 114-13, visait à répondre à ces problématiques en encourageant la formalisation des activités informelles. Ce dispositif a permis à de nombreuses petites structures d'intégrer le cadre légal, mais il reste insuffisant face à la complexité des défis structurels auxquels les TPE et les auto-entrepreneurs sont confrontés. En effet, une étude menée par le CRI de Casablanca-Settat en collaboration avec la Banque mondiale (2018) révèle que seulement 51 % des entreprises créées entre 2003 et 2015 demeurent actives après cinq ans, soulignant la fragilité de ce secteur.

Dans ce contexte, l'accompagnement entrepreneurial émerge comme un levier stratégique pour renforcer la résilience et la compétitivité des TPE et des auto-entrepreneurs. En proposant des dispositifs adaptés, tels que le financement, l'amélioration des compétences techniques et managériales, ou encore le soutien en gestion, des acteurs publics et privés tels que l'ANAPEC, les Centres Régionaux d'Investissement (CRI) et les institutions financières jouent un rôle essentiel dans cet écosystème (Haut-Commissariat au plan, 2019). Néanmoins, Bien que de nombreuses études aient exploré les impacts généraux des TPE et autoentrepreneurs sur l'économie formelle, l'impact réel de ces mécanismes demeure peu documenté, ce qui souligne la nécessité d'une évaluation approfondie et d'une optimisation de ces pratiques, ce qui pourrait, à terme, faire l'objet d'une étude longitudinale dans le futur.

À travers une approche théorique et contextuelle, cet article cherche à identifier les leviers d'amélioration pour maximiser l'impact de l'accompagnement entrepreneurial sur la formalisation de l'économie informelle au Maroc. Les objectifs spécifiques de cet article sont les suivants :

- (1) Réaliser une revue conceptuelle sur les TPE et les auto-entrepreneurs au Maroc, ainsi que leur impact sur l'économie ;
- (2) Analyser les processus d'accompagnement entrepreneurial et les différents dispositifs existants ;
- (3) Évaluer l'efficacité des dispositifs d'accompagnement public et privé pour les TPE et les auto-entrepreneurs ;
- (4) Analyser les politiques publiques mises en place pour intégrer l'économie informelle au Maroc et évaluer leurs impacts économiques et sociaux
- (5) Proposer des recommandations pour optimiser l'accompagnement entrepreneurial et renforcer la formalisation de l'économie informelle.

Pour répondre à cette problématique, l'article s'appuie sur une méthodologie structurée et multidimensionnelle. Une revue conceptuelle et théorique explore d'abord les contributions des TPE et auto-entrepreneurs à l'économie, ainsi que les dynamiques de l'accompagnement entrepreneurial, en mettant en lumière ses acteurs, processus et limites au Maroc. Une analyse critique des défis structurels et socio-économiques liés à l'économie informelle permet ensuite d'identifier les barrières à la formalisation. Enfin, une proposition stratégique offre des pistes concrètes pour renforcer l'accompagnement entrepreneurial, en tirant parti des constats précédents.

2. Revue de conceptuelle sur la TPE et des auto-entrepreneurs

Les chercheurs ont persisté au cours des trois dernières décennies pour élaborer une définition de la petite entreprise. En examinant les études réalisées au cours des trente dernières années, on constate qu'au cours des années 80, des efforts ont été déployés pour permettre aux agences gouvernementales de clarifier la définition des petites entreprises. Cette clarification était nécessaire, car la définition variait d'un État à l'autre. Il a été convenu de formuler des propositions nationales afin d'établir un ensemble de critères de base, tels que le nombre d'employés ou le revenu annuel (El Bassim Hafsa, Elgraini Mina, 2021).

En 1981, dans le but de se conformer à la réglementation Flexibility ACT (RFA), la SEC (U.S Securities and Exchange Commission) a proposé une définition de la petite entreprise basée sur le critère du revenu. Selon cette proposition, une entreprise ou une entité serait considérée comme une petite entreprise si la valeur totale de ses avoirs est en deçà de 2,5 millions de dollars. Néanmoins, pour certaines entités comme les sociétés d'investissement, le montant net des actifs serait inférieur ou équivalent à 50 millions de dollars. (El Bassim Hafsa, Elgraini Mina, 2021).

Cinq années plus tard, une nouvelle caractérisation fut avancée par (Robert A. Peterson , George Kozmetsky, Gerald Albaum, 1986) qui stipulaient qu'une petite entreprise comptait moins de 100 employés, avec des revenus bruts n'excédant pas un million de dollars. Cette proposition fut étayée par une enquête portant sur plus de mille six cents participants. Toutefois, les qualifications de ces participants en tant que chefs d'entreprise, universitaires ou propriétaires n'ont pas été explicitées dans ladite étude.

Par la suite (Ang.J, 1991) avança l'idée qu'une petite entreprise serait une entité privée non diversifiée, dépourvue de responsabilité limitée et orientée vers l'entrepreneuriat. Selon cette conception, l'entreprise serait dirigée par un propriétaire unique ou un gestionnaire ayant pour objectif principal le développement et l'évolution de son projet.

(Osteryoung, J. S., Newman, D., 1993) énoncent que la petite entreprise devrait répondre à trois critères : elle doit être mesurable et observable, en accord avec le système du marché, et avoir un impact significatif. De plus, une petite entreprise ne devrait pas être cotée en bourse et serait personnellement garantie par le propriétaire de l'entreprise.

Enfin, Valker, Phillips et Anderson (2001) avancèrent que le caractère d'une petite entreprise se définirait par son degré de développement et l'accès au capital. Plus précisément, la petite entreprise aurait un accès limité au financement au-delà de l'épargne personnelle, des ressources familiales et des banques locales. Ils remirent également en question l'association entre la taille d'une entreprise et le nombre d'employés, soulignant que, par exemple, une entreprise de 100 employés pourrait générer des bénéfices supérieurs à ceux d'une entreprise de 200 employés. (El Bassim Hafsa, Elgraini Mina, 2021).

2.1. La définition de la TPE

Selon les directives de l'Union européenne, une Très Petite Entreprise (TPE) est définie comme une entreprise comptant moins de 10 employés, avec un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan inférieur à 2 millions d'euros. Cette définition est utilisée par Eurostat pour la collecte et la publication de données sur les entreprises en Europe. Elle sert également de référence dans les politiques et les programmes de soutien aux petites entreprises de l'Union européenne. ((INSEE), 2023).

2.1.1. En France

En France, le décret définissant l'entreprise et distinguant la TPE ou micro-entreprise de la PME se présente comme suit : « La plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. Les entreprises se répartissent en quatre catégories : les petites et moyennes entreprises (PME), qui occupent moins de 250 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros ; parmi elles, les micro-entreprises, qui occupent moins de 10 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros. » (Décret n°2008-1354, 2008).

De même, selon ((INSEE), 2023), la TPE est définie par leur taille :

- Nombre de salariés : Présenter un effectif de moins de 10 salariés.
- Chiffre d'affaires : Générer un chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions d'euros (conformément au bilan annuel).

Si une entreprise a un effectif inférieur à 10 employés mais affiche un chiffre d'affaires supérieur à 2 millions d'euros, elle est considérée comme une PME.

2.1.2. Au Maroc

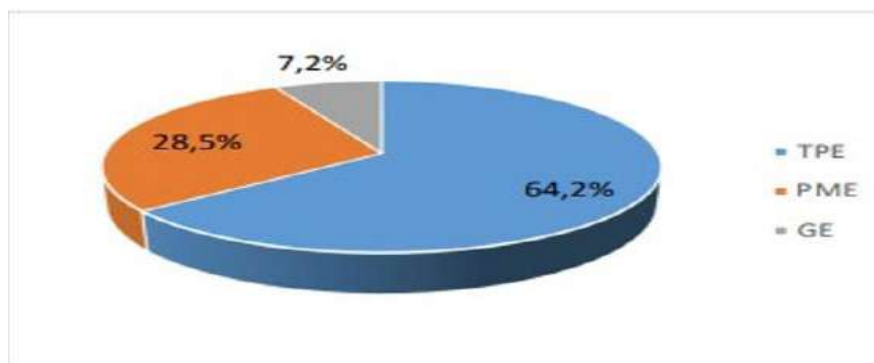
Selon la charte de la PME 'loi53-00' de 2002 marocaine « Les très petites entreprises (TPE) se définissent comme étant des unités ayant un chiffre d'affaires inférieur à 3MDH et un effectif inférieur à 10 employés ».

En effet, la notion de très petite entreprise (TPE) au Maroc est le fruit d'une évolution juridique découlant des diverses législations visant à soutenir cette catégorie d'entreprises en raison de leur petite taille et de leur vulnérabilité. Parmi ces textes, on peut citer la procédure simplifiée accélérée de 1972, la ligne pilote mobilisée entre 1978 et 1979, le programme d'assistance intégré, le code des investissements de 1983, la définition de Bank Al Maghrib de 1987, ainsi que les dispositions du Fonds de garantie de la mise à niveau (FOGAM) pour la mise à niveau des petites entreprises. ((Fouad MAIMOUNI , Ahmed OUZZANI , ELMOUTAQI Badr eddine, 2021).

Au Maroc, la définition des très petites entreprises (TPE) repose sur deux critères quantitatifs principaux : le chiffre d'affaires annuel et le nombre d'employés permanents. Cependant, cette définition n'est pas universellement standardisée, ce qui soulève des nuances dans la classification de ces entités économiques.

Le Haut-commissariat au plan (Haut-Commissariat au plan, 2019) confirme et maintient la même définition que celle énoncée dans la Charte de la PME de 2002 au Maroc. Selon cette définition, les très petites entreprises (TPE) sont définies comme des unités ayant un chiffre d'affaires inférieur à 3 millions de dirhams et un effectif inférieur à 10 employés.

Graph 1 : Répartition des entreprises par catégorie



Source : (Haut-Commissariat au plan, 2019)

2.2. Le rôle de la TPE dans l'économie

Les TPE représentent plus de 95% des entreprises (OCDE, 2006-2007) (Karadag, 2015). Elles jouent un rôle majeur en tant que créatrices d'emplois, constituant entre 60 et 70% nets des emplois créés dans les pays de l'OCDE (OCDE, 2006-2007). Les petites entreprises revêtent une importance particulière dans le contexte de la mise en place et de la commercialisation de produits ou de techniques novatrices (OCDE, 2006-2007) (Sadi, A., & Henderson, C, 2011) (Shaban, M., Duygun, M., Anwar, M., & Akbar, B., 2014).

Au Maroc, L'Etat est conscient de l'importance socio-économique des très petites, petites et moyennes entreprises, d'ailleurs M. Abdellatif Jouahri, Wali de Bank Al-Maghrib déclare : « La TPME est une problématique permanente dans tous les pays. Au Maroc, cela est encore plus vrai dans la mesure où notre tissu industriel est pratiquement composé entièrement de TPME. Nous avons entamé tout ce travail destiné à améliorer l'environnement des petites entreprises en 2013 à travers une série d'étapes et cet Observatoire vient en quelque sorte couronner tous les efforts entrepris par la CGEM et la Banque centrale en particulier. L'accès au financement des TPME est difficile et nous avons pris le taureau par les cornes. Nous avons d'abord commencé par aller à la rencontre des TPME dans toutes les régions du Royaume (OCDE, 2006-2007). Puis, avec le GPBM, nous avons essayé d'améliorer la relation entre le système bancaire et les TPME ». (Bensbahou, A., & Zouitene, I, 2019).

2.3. La définition de l'auto-entrepreneur

2.3.1. En France

Le statut d'auto-entrepreneur a été instauré dans le cadre de la loi de modernisation économique datée du 4 août 2008, et il a été officiellement mis en application à compter du 1er janvier 2009. La définition attribuée par les auteurs à ce statut, qui se caractérise par sa grande flexibilité sur le marché du travail, peut être résumée comme suit : l'auto-entrepreneur est « un régime social simplifié, avec un plafonnement du chiffre d'affaires et des cotisations plus souples ».

Certes, d'un point de vue quantitatif, ce nouveau statut a connu une véritable expansion, marquée par une prolifération notable des « auto-entreprises ». Néanmoins, malgré ces succès en termes de chiffres, les résultats escomptés en tant que remède à la crise se font attendre ; les auto-entrepreneurs se retrouvent dans l'incapacité de subvenir à leurs besoins en se basant uniquement sur leur auto-entreprise. Cette activité ne constitue donc qu'une source de revenus

additionnelle en complément de leur emploi salarié dans le secteur public ou privé. (Maâlaoui, A., & Castellano, S., 2013).

2.3.2. Au Maroc

Conformément à la présente loi, l'auto-entrepreneur est, "toute personne physique exerçant, à titre individuel, une activité industrielle, commerciale ou artisanale, ou prestataire de services, dont le chiffre d'affaires annuel encaissé ne dépasse pas : 500.000 dirhams pour les activités industrielles, commerciales et artisanales ; Et 200.000 dirhams pour les prestations de services." (Bulletin Officiel, , 2015).

La liste des activités industrielles, commerciales et artisanales et la liste des prestations de services sont fixées par voie réglementaire.

L'activité doit être exercée au nom de la personne et de manière indépendante. Elle ne peut être exercée qu'à titre principal. Certaines catégories de personnes sont exclues de ce statut. C'est le cas des personnes exerçant des professions n'entrant pas dans le régime du forfait, les salariés du secteur privé, les personnes exerçant des professions libérales réglementées, les fonctionnaires, les agents de l'Etat, collectivités locales (Henley, 2007). Contrairement au régime d'auto-entrepreneur français qui donne les deux possibilités.

L'auto-entrepreneur bénéficie des avantages suivants : *"un régime fiscal spécifique conformément aux dispositions du code général des impôts ; un régime de couverture sociale et médicale spécifique dont les conditions et les modalités de bénéfice sont fixées par une législation particulière ; la dispense de l'obligation prévue à l'article 19 de la loi n° 15-95 formant code de commerce de tenir une comptabilité conformément à la loi n° 9-88 relative aux obligations comptables des commerçants ; la dispense de l'obligation de s'inscrire au registre du commerce. L'auto-entrepreneur bénéficie du régime fiscal spécifique et de la couverture sociale et médicale susvisés à compter de la date de son inscription au registre national prévu à l'article 5 de la présente loi."* (Bulletin Officiel, , 2015).

Toujours dans le cadre de la même loi, l'article 3 explique que l'auto-entrepreneur *"exerce son activité dans un local à usage professionnel, commercial, industriel ou artisanal, ou destiné à la prestation de service. En l'absence d'un local, l'auto-entrepreneur peut, toutefois, domicilier son activité dans sa résidence ou dans les locaux exploités en commun par plusieurs entreprises à condition d'exercer ladite activité conformément aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur et la législation environnementale"*. Ainsi, l'article 4 souligne ; *"En aucun cas la résidence principale de l'auto-entrepreneur ne peut faire l'objet de saisie à raison des dettes dont il est redevable liées à ladite activité"*.

En ce qui concerne les obligations de l'auto-entrepreneur, et afin de jouir des privilèges stipulés au-dessus, tout entrepreneur se doit de : *« déposer auprès de l'organisme gestionnaire une demande d'inscription au registre national de l'auto-entrepreneur selon les modalités fixées par voie réglementaire, accompagnée de la déclaration d'existence prévue à l'article 148-V du code général des impôts ; déposer mensuellement ou trimestriellement, selon l'option choisie, les déclarations du chiffre d'affaires encaissé auprès dudit organisme gestionnaire ou par tout procédé électronique et verser en même temps le montant de l'impôt dû et de la cotisation sociale au titre du régime de couverture sociale et médicale »*. (Bulletin Officiel, , 2015).

2.4. Le Statut d'Auto-Entrepreneur au Maroc : Un Levier pour la Régulation de l'Économie Informelle et la lutte contre le chômage

La création du statut d'auto-entrepreneur vise, principalement, à lutter contre deux sujets phares au Maroc ; Il s'agit, d'une part, de réguler l'économie informelle et d'encourager les acteurs à prendre la voie du formel à travers des avantages juridiques, fiscaux et sociaux. Et par conséquent, combattre la concurrence déloyale des travailleurs en noir qui échappent à toute obligation ou responsabilité. En réalité, que l'on soit homme politique ou simple citoyen,

intellectuel ou analphabète, représentant de l'Etat ou individu lambda, citadin ou paysan, chacun se trouve impliqué en tant qu'acteur ou bénéficiaire des biens et services du secteur informel. (Abdelnour, 2012). Néanmoins, ce secteur engendre de lourdes conséquences pour les entrepreneurs du formel respectueux des lois, qui se retrouvent contraints de supporter une charge fiscale supplémentaire. Dans le même sens, il convient de mettre en évidence que les entrepreneurs clandestins informels sont les premiers à souffrir de leur positionnement puisqu'ils ne bénéficient d'aucune protection sociale ni d'une protection judiciaire leur permettant de recouvrer légalement leurs créances en cas de litige avec des clients insolvable. De même, ils se voient privés de l'accès aux crédits bancaires (Bensbahou, A., & Zouitene, I, 2019), de conclure des accords commerciaux avec des grandes entreprises (Manque de factures). Ainsi, travailler dans l'économie informelle, au Maroc, entrave l'accès facile aux marchés d'exportation, du fait que les sociétés étrangères exigent systématiquement une facture. (Lagati, 2018).

D'après une récente étude de (Bensbahou, A., & Zouitene, I, 2019), rester informel, à son tour, empêche l'accès aux prêts bancaires parmi les autres formes de financement accordées aux entreprises nouvellement créées, ce qui nuit davantage à leur potentiel de croissance.

D'autre part, la législation relative au statut d'auto-entrepreneur se fixe comme un deuxième objectif la promotion de création d'emploi afin de faire face au fléau du chômage. Pour divers auteurs, l'entrepreneuriat pour de nombreux pays est perçu comme un moyen efficace pour faire face au chômage (Abdelnour, 2012) (Fayolle, 2012). De façon similaire, le Maroc considère la promotion de l'entrepreneuriat comme une stratégie privilégiée visant à faciliter l'insertion professionnelle des diplômés et contribuer au développement socio-économique du pays (El Jaouhari, Y., 2015). Dans la même perspective, un bon nombre des études menées à l'étranger ont approuvé la pertinence de l'auto emploi dans la lutte contre le chômage (Georgellis, Y., & Wall, H.-J., 2000), et la rentabilité des politiques favorables à l'auto-emploi dans la création de nouveaux emplois, (Ettibari, 2002).

3. Corpus théorique sur l'accompagnement entrepreneurial

3.1. L'évolution de l'accompagnement entrepreneurial : De l'appui initial à la dynamique relationnelle

L'accompagnement entrepreneurial a évolué depuis les années 1990 pour devenir un levier majeur du développement économique. À cette époque, il était perçu comme une réponse structurée aux défis de la création d'entreprise, avec des dispositifs centrés sur trois axes principaux : l'appui financier pour pallier les insuffisances des fonds de démarrage, le conseil et la formation pour renforcer les compétences des porteurs de projets, et le soutien logistique, notamment à travers des espaces d'hébergement à moindre coût (Albert, P., Fayolle, A., Marion, S., 1994). Ces initiatives, soutenues par des acteurs économiques tels que les chambres de commerce, les banques et les experts-comptables, visaient à améliorer la maîtrise des procédures administratives, juridiques et marketing nécessaires à la réussite des projets (Bruyat, C., 1994) (Baumard, P., 1995) (Manfred, M., 1995). La stabilité institutionnelle créée par les politiques publiques a également favorisé une dynamique collective d'innovation, essentielle à la viabilité des jeunes entreprises (Lévesque, B., Klein, J.L., Fontan, J.M., 1998). De plus, les recherches montrent que les entreprises bénéficiant d'un accompagnement structuré survivent plus facilement au-delà de leurs cinq premières années grâce à un façonnement culturel adéquat (Hernandez, E.-M., 1999).

Au début des années 2000, l'accompagnement entrepreneurial s'est professionnalisé, mettant l'accent sur la relation entre accompagnateur et entrepreneur. Cette relation, décrite par (Paul, M., 2004) comme une pratique protéiforme intégrée à des dispositifs structurés, vise à transmettre des connaissances et compétences pour une gestion efficace, notamment durant les

phases critiques de démarrage (Sammut, S., 2003). L'efficacité de ces pratiques ne se mesure plus uniquement par le nombre d'entreprises créées, mais également par leur impact en termes de création d'emplois (Paturel, R., Masmoudi, R., 2005). Par ailleurs, les gouvernances locales jouent un rôle déterminant, les acteurs publics décentralisés favorisant la création de clusters technologiques et la coopération inter-entreprises (Brette, O., Chappoz, Y., 2007). Cette approche souligne que, bien que l'entrepreneur reste l'auteur principal de son projet, il ne peut souvent pas réussir seul sans bénéficier d'un accompagnement adapté (Barès, F., Muller, R., 2007).

Depuis 2010, les recherches sur l'accompagnement entrepreneurial se sont intensifiées (Chabaud, D., Messeghem, K., Sammut, S., 2010), mettant en avant des pratiques axées sur la relation de confiance entre accompagnateurs et entrepreneurs (St-Jean, É., Audet, J., 2007). L'accompagnateur mobilise son expertise pour aider à surmonter les obstacles, tout en encourageant une réflexion stratégique et une meilleure compréhension de l'environnement (Bakkali, C., 2010). Dans ce contexte, l'accompagnement entrepreneurial se distingue comme une véritable dynamique relationnelle, où la construction d'un projet repose sur une collaboration active entre le porteur de projet et son accompagnateur, permettant d'articuler les intentions entrepreneuriales avec les opportunités identifiées (Verstraete, T., Jouison-Laffite, E., 2011).

Les institutions publiques continuent de jouer un rôle clé, soit en intervenant directement dans les projets, soit en créant des proximités institutionnelles propices à la collaboration et à l'innovation (Bocquet, R., Mothe, C., 2011). De plus, les approches internalistes et externalistes permettent de personnaliser les stratégies d'accompagnement en fonction des compétences des entrepreneurs et des spécificités de leurs projets (Fabbri, J., Charue-Duboc, C.-D., 2013). L'accompagnement entrepreneurial, qui dépasse aujourd'hui la simple phase de conseil, vise à garantir la pérennité des entreprises, en leur assurant un suivi continu dès la conception de l'idée jusqu'à la stabilisation de leur activité (Messeghem, K., 2013).

3.2. Les acteurs de l'accompagnement entrepreneurial

Faire appel à une structure d'accompagnement demeure une nécessité afin d'accompagner les créateurs tout au long de leurs phases d'incubation. Sur le terrain, il existe une multitude de structures d'accompagnement, et « *les entrepreneurs innovateurs ont le choix entre une multitude de structures d'appui pour installer et développer leur activité, telles que les incubateurs ou les pépinières* » (Fabbri, J., Charue-Duboc, C.-D., 2013).

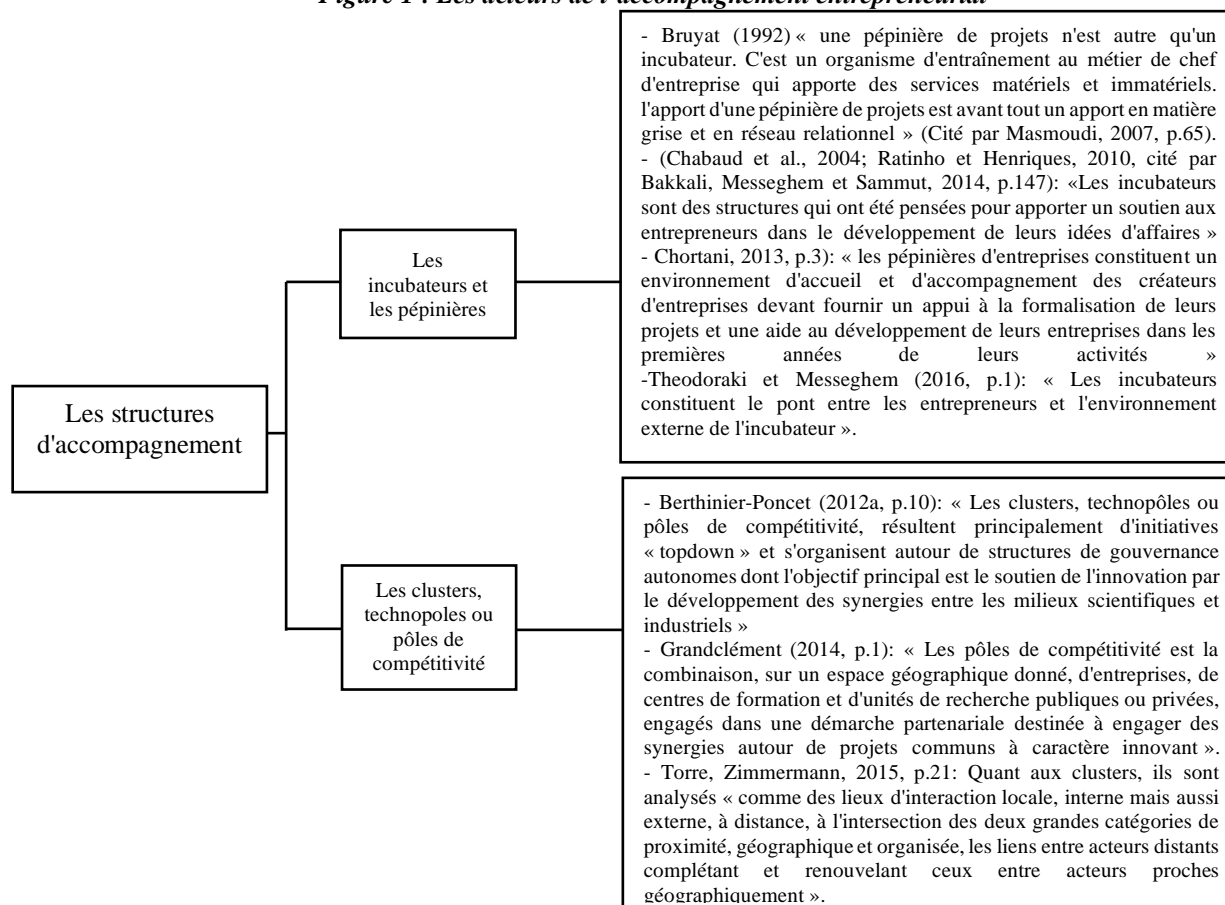
En complément du schéma ci-dessous, il est important de mentionner que l'État, les institutions publiques et les établissements de financement, notamment les banques, jouent un rôle crucial en tant qu'acteurs majeurs de l'accompagnement entrepreneurial en fournissant des ressources essentielles et un soutien financier.

L'histoire des premières structures d'accompagnement remonte à 1959 aux États-Unis, avant de se propager mondialement. Aujourd'hui, on retrouve divers types de structures comme les incubateurs, pépinières, ruches ou couveuses, mais toutes sont généralement regroupées sous le terme générique "incubateurs". En d'autres termes, l'accompagnement à la création d'entreprise se présente sous diverses formes et intègre une multitude de structures aux missions variées. Cette richesse structurelle se traduit par une diversité de définitions dans la littérature spécialisée. Dans les pays anglo-saxons, le terme "incubator" est largement utilisé pour désigner ces structures de soutien entrepreneurial. En revanche, en France, ce terme est principalement associé aux incubateurs académiques dont l'objectif principal est de valoriser les projets issus de la recherche publique, qu'elle soit académique ou industrielle.

(Carayannis, E. G., Von Zedtwitz, M., 2005) ont proposé une définition détaillée des incubateurs dans la littérature anglo-saxonne. Selon eux, un "incubator" doit fournir cinq types de services essentiels pour être qualifiés ainsi : l'accès à des ressources physiques (comme des

bureaux ou des laboratoires), des services de secrétariat, l'accès à des ressources financières (par exemple, via des investisseurs ou des subventions), une aide au démarrage (incluant le mentorat et le conseil stratégique), et l'accès à des réseaux (incluant des contacts professionnels et des partenariats potentiels). Une structure qui offre l'ensemble de ces services peut être considérée comme un incubateur au sens strict du terme. En revanche, celles qui n'offrent pas au moins quatre de ces services ne devraient pas être appelées incubateurs selon les critères de ces auteurs.

Figure 1 : Les acteurs de l'accompagnement entrepreneurial



Source : Auteurs, d'après (Haddad, S., Melliti, N., 2018)

Cependant, cette définition est loin de faire l'unanimité. La littérature révèle une absence de consensus quant à la définition précise d'un incubateur, ce qui témoigne de la diversité et de la complexité des structures d'accompagnement à la création d'entreprise. Cette diversité se manifeste à plusieurs niveaux, notamment en ce qui concerne les financeurs (qui peuvent être publics, privés ou mixtes), les objectifs (qui peuvent varier de la simple survie des startups à leur croissance rapide), et les services proposés (qui peuvent aller des simples conseils administratifs à un accompagnement stratégique complet).

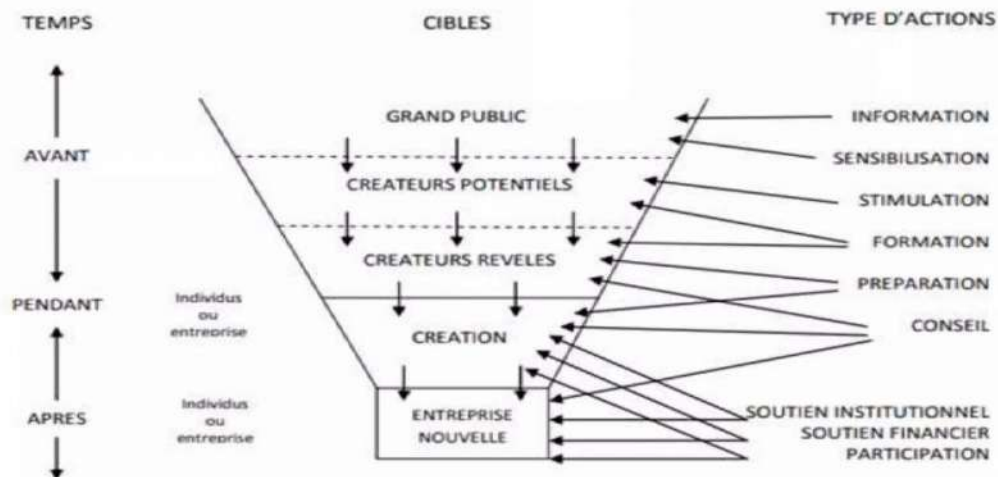
3.3. Le processus de l'accompagnement entrepreneurial

Principalement, la revue de littérature identifie deux approches dans ce domaine ; la première comprend deux étapes : l'étape ante-crédation (la détection de l'idée, construction du Business model...) (Messeghem, K., & Sammut, S., 2011). Ensuite, intervient l'étape de post-crédation relative à une phase d'exploitation et de construction du Business Plan (Messeghem, K., & Sammut, S., 2011). Et en ce qui concerne la deuxième approche, elle se compose de trois étapes (Paturel, R., 2010) : la pré-incubation (sensibilisation, orientation, ...), l'incubation

(accompagnement, coaching, ...), la post-incubation (le suivi, l'expertise,...). (Masmoudi, R., 2007).

Le schéma ci-dessous présente les différentes étapes du parcours entrepreneurial, en mettant en relation le temps, les cibles et les types d'actions. Avant la création, les actions comme l'information, la sensibilisation et la formation visent le grand public et les créateurs potentiels. Pendant la création, les créateurs révélés bénéficient de conseils et de préparation pour structurer leurs projets. Après la création, les entreprises nouvelles sont accompagnées par un soutien institutionnel et financier, ainsi que par des mécanismes de participation, pour assurer leur pérennité et leur développement.

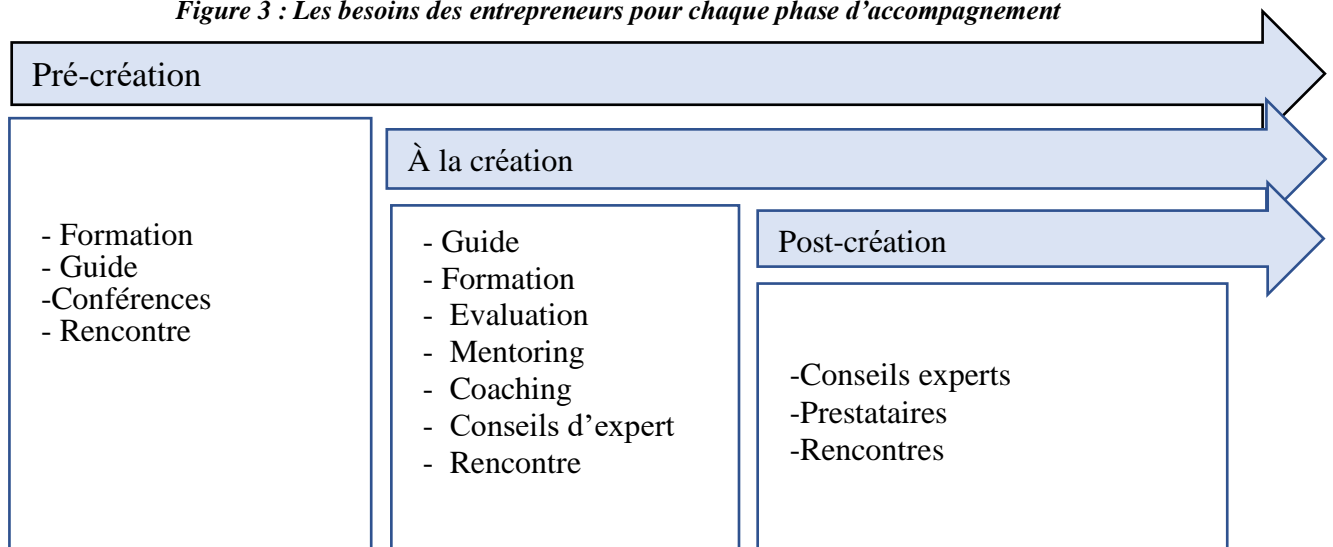
Figure 2 : Processus d'aide et d'assistance à la création et au développement des entreprises



Source : (Khalis Adil, 2019)

Dans la même dynamique, ces schémas mettent en évidence les différentes étapes de la création d'entreprise, allant de la création à la post-crétion, en passant par la phase de la création elle-même. Chaque phase est accompagnée de différentes activités et ressources pour aider les entrepreneurs à surmonter les défis spécifiques de chaque étape ou de chaque besoin ;

Figure 3 : Les besoins des entrepreneurs pour chaque phase d'accompagnement



Source : (AlAoui, M. et al., 2019)

3.4. État des lieux de l'accompagnement entrepreneurial des TPE et des autoentrepreneurs au Maroc

Il est avéré que pour aider les porteurs de projets- Notamment les TPE et les auto-entrepreneurs- à développer leurs idées et créer leur entreprise sans problèmes, les programmes de soutien qui ont été mis en place pour accompagner leur projet dès son lancement sont classés en 3 types : (DAR ALMOUKAWIL-AWB-, 2020) (Global Entrepreneurialship Monitor Morocco, (GEM), 2018).

➤ L'État : L'État marocain travaille à fournir un climat propice à l'investissement et à la création d'entreprises. Cela fait partie de son rôle important pour donner de la valeur ajoutée, créer des emplois et des opportunités.

➤ Les associations Une série d'initiatives d'associations à but non lucratif a vu le jour dans le but de soutenir les projets innovants et respectueux de l'environnement, surtout pour les petites et moyennes entreprises.

➤ Les entreprises privées et les banques sont un groupe d'entreprises privées et de banques s'intéresse à la création d'entreprises et propose régulièrement des programmes et des concours, dans le but d'encourager les initiatives modernes en offrant des financements et des approbations. Ceci est la traduction fidèle du contenu que vous avez fourni.

En effet, l'accompagnement entrepreneurial joue un rôle crucial pour mettre en lumière le potentiel des porteurs de projets et des entrepreneurs dans sa conception individuelle (Global Entrepreneurialship Monitor Morocco, (GEM), 2018). (Bakkali, C., Messeghem, K., Sammut, S., 2013) soulignent que les structures d'accompagnement sont censées remplir leurs responsabilités et participer au succès de la sphère d'accompagnement entrepreneurial.

Afin d'attirer les porteurs de projets, ces structures d'accompagnement rivalisent en mettant en avant des indicateurs, tels que le taux d'encadrement, le taux de réussite, les services offerts..., qui mesurent et assurent la satisfaction des accompagnés. (Messeghem, K. Sammut, S., 2013). Autrement dit, garantir une performance optimale des structures d'incubation requiert l'implication des incubateurs en tant que parties prenantes et intervenants cruciaux dans la définition des normes et des indicateurs pour évaluer la performance globale des incubateurs.

4. L'économie informelle au Maroc : Une analyse des politiques publiques et des impacts économiques et sociaux

Les recherches sur l'économie informelle s'organisent autour de trois grandes approches théoriques : le courant néo-classique, le courant structuraliste et les analyses socio-économiques.

Le courant néo-classique se divise en deux visions principales. La première, d'inspiration néo-libérale, considère l'économie informelle comme l'incarnation parfaite de la concurrence pure et parfaite. Selon cette perspective, ce secteur se développe pour contourner les obstacles imposés par l'État, tels que la bureaucratie excessive, le protectionnisme ou les rigidités salariales, qui empêchent le bon fonctionnement du marché. (Hernando de soto, 1994) parle ainsi d'un « capitalisme aux pieds nus ». La deuxième vision, issue des modèles dualistes (Lewis, 1954), voit l'économie informelle comme une composante indépendante des économies hétérogènes. Contrairement à la première approche, elle ne postule pas de relation de subordination entre l'économie informelle et l'économie formelle, mais plutôt une concurrence entre ces deux sphères (Nihan G., 1980) (Charmes J., 1990) (Lachaud J-P., 1990).

Le courant structuraliste propose deux thèses principales. La première, dite marginaliste, assimile l'économie informelle à un secteur de subsistance qui regroupe les travailleurs exclus du marché formel. Ces activités, souvent peu productives, permettent simplement de survivre et ne participent pas au processus d'accumulation économique global (Mezzara J., 1984) (Urmeneta R. , 1988). Toutefois, avec des politiques adaptées, certaines unités informelles

pourraient évoluer vers la modernité et se formaliser (Tokman V., 1990). La seconde thèse, dite fonctionnaliste, met en lumière les connexions entre économie formelle et informelle, en insistant sur la surexploitation des travailleurs informels. Ceux-ci fournissent des biens et services à bas coût qui profitent directement à l'économie formelle, réduisant ainsi les coûts de production et augmentant la rentabilité du capital (Moser C., 1978) (Gallissot R., 1991).

Les analyses socio-économiques, plus récentes, adoptent une perspective différente. Elles montrent que certaines activités de l'économie informelle reposent sur des logiques non capitalistes, telles que la réciprocité ou la redistribution (Nyssens M., 1996) (Gaiger L.I., 2000) (Defourny J., Favreau L., Laville J.-L., 1998). Ces activités peuvent être en concurrence avec l'économie formelle, en complémentarité ou occuper des niches non couvertes par le secteur formel. Dans cette optique, l'économie informelle n'est plus perçue comme un simple espace de survie, mais comme un acteur économique à part entière, avec des organisations stables capables de générer des emplois et des revenus.

La formalisation des microentreprises informelles peut également être vue comme un processus, plutôt qu'une simple opposition entre secteur formel et secteur informel. Certains chercheurs soutiennent que l'informalité est un phénomène transitoire, permettant aux micro-entrepreneurs de tester des idées d'affaires et de tester la rentabilité d'un marché avant de se formaliser. Pour ces chercheurs, l'informalité joue un rôle crucial dans la réduction de la pauvreté et la création d'emplois, et les entrepreneurs migrent vers la formalisation à mesure que l'environnement juridique s'améliore et que l'accès à des financements devient plus facile. D'autres recherches montrent que de nombreux entrepreneurs ont commencé dans le secteur informel, puis ont évolué vers la formalisation une fois leur activité stabilisée. Cette vision rejoint celle des néolibéraux, qui considèrent l'informalité comme une phase transitoire du cycle de vie de l'entreprise. (E.Rahou, A.Taqi, 2020).

Au nombre des objectifs primordiaux des politiques de l'État, il convient de noter celui de la réduction de l'ampleur de l'économie informelle en favorisant l'accompagnement entrepreneurial. Plusieurs études, dont celles menées par (Félix Zogning, Ahmadou Aly Mbaye, Marie-Thérèse Um-Ngouem, 2017), (Medium, 2016) mettent en avant l'impact positif de l'accompagnement entrepreneurial sur la formalisation des entreprises informelles.

Pour atteindre cet objectif, le gouvernement marocain a opté pour une approche privilégiant « l'accompagnement de l'informel » plutôt que la « lutte contre l'informel ». En effet, l'accompagnement entrepreneurial joue un rôle essentiel dans le développement de ces unités. Au Maroc, diverses structures émergent pour fournir un environnement sécurisé aux porteurs de projets informels. Elles proposent une gamme de services, notamment la mise à disposition de locaux, la fourniture de conseils, des opportunités de réseautage, des programmes de formation, ainsi que des options de financement visant à soutenir et à guider les entrepreneurs informels dans leur démarche de formalisation. Pour mettre en œuvre cette démarche, le Maroc a mis en place plusieurs initiatives, notamment la création de pépinières d'entreprises, des programmes d'aide tels que le « Crédit Jeunes Promoteurs », le programme « Moukawalati », ainsi que l'introduction du statut d'autoentrepreneur. De plus, les Centres Régionaux d'Investissement ont étendu leur champ d'intervention en proposant des formations et en offrant des aides pour la déclaration des activités. Par ailleurs, l'État a mis en place des structures dédiées à l'assistance des entreprises informelles en renforçant leur formation et en leur apportant un soutien technique. Parmi ces structures, citons les Chambres de Commerce d'industrie et des Services, l'Agence Nationale pour l'Emploi et les Compétences (ANAPEC), les associations de microcrédit, les banques, les Centres Régionaux d'Investissement, l'Association des Femmes Chefs d'Entreprise (AFEM), le Centre des Jeunes Dirigeants (CJD), et bien d'autres... (RAHOU El hassania, TAQI Ahmed, 2019).

Dans ce sens, il est essentiel de souligner que la majorité des travailleurs marocains évoluent en dehors du cadre réglementaire officiel. Moins d'un travailleur sur quatre occupe un emploi

salarié dans le secteur formel, pour lequel les réglementations du travail ont été conçues. De plus, même lorsque les réglementations du travail s'appliquent, elles sont souvent difficilement appliquées en raison de la concurrence informelle et des ressources limitées de service d'inspection du travail au Maroc, comme l'ont révélé des études menées par (KUddo et Moosa, 2019). Cela met en lumière l'importance d'une approche proactive centrée sur l'accompagnement entrepreneurial pour résoudre le problème de l'économie informelle.

Le conseil Économique, Social et Environnemental (CESE, 2021) a mené une analyse approfondie sur l'économie informelle au Maroc, en fait, cette étude s'est penchée, tout d'abord, sur la définition de l'économie informelle au Maroc et a souligné les divergences dans les critères d'identification et de la portée de cette économie au sein des différentes institutions du pays. De plus, elle a constaté l'absence d'un consensus international sur cette définition. Ainsi, pour cette étude, elle adopte la définition du Bureau International du Travail (BIT) de l'économie informelle, englobant à la fois les unités de production informelles et l'emploi informel, tout en élargissant le champ d'application pour inclure certaines activités de l'économie souterraine et des activités illicites. La typologie retenue par cette étude permet de distinguer deux aspects de l'économie informelle au Maroc. La première typologie se concentre sur les unités de production et identifie trois catégories : les unités exerçant des activités illicites, les unités relevant de l'informel concurrentiel (hors activités illicites), et les unités informelles à capacités productives limitées impliquées dans des activités de subsistance. La deuxième typologie se penche sur le statut dans l'emploi informel et identifie six types d'emploi informel, notamment dans les unités formelles, des UPI relevant de l'informel concurrentiel, des UPI à capacités productives limitées et des activités de subsistance, ainsi que dans des activités illicites, le travail domestique rémunéré et les aides et travailleurs non rémunérés. Ces définitions et typologies offrent une base solide pour l'analyse de l'économie informelle au Maroc, permettant de prendre en compte la diversité de ses composantes et de ses implications. Dans l'ensemble, malgré les importantes divergences constatées entre les données sur l'emploi au Maroc provenant de diverses sources, les estimations chiffrées fournies à titre d'exemple démontrent que l'emploi informel, toutes catégories confondues, conserve un niveau significatif à l'échelle nationale.

Selon les études réalisées par le BIT, CGEM, (Haut-Commissariat au plan, 2019) (Banque africaine de développement, Centre de développement de l'OCDE, Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), 2017), le poids de l'emploi informel au Maroc varie en fonction des approches méthodologiques et des périmètres étudiés. Le BIT, dans son rapport de 2018, estime que l'emploi informel représentait 80 % de l'emploi total en 2016. De manière similaire, le HCP et la Banque mondiale, dans un rapport publié en 2017, avancent que l'emploi informel constituait également 80 % de l'emploi total en 2015. En se référant au Compte satellite de l'emploi (CSE) élaboré par le HCP en partenariat avec l'Organisation internationale du travail (OIT), le poids de l'emploi informel montre une baisse, représentant 67,6 % de l'emploi total. (Kerdouss, L., 2023) tandis que la Banque mondiale estime un taux de 77,3% du travail informel (Banque Mondiale, 2023).

Par ailleurs, une étude menée par la Banque africaine de développement et le BIT en 2021 révèle que, pour l'année 2014, l'emploi informel représentait 60 % de l'emploi total privé, cette estimation étant basée sur l'élimination des personnes non couvertes par la protection sociale. Une enquête du HCP, publiée en 2016 et portant sur les années 2013-2014, indique que l'emploi informel dans les unités de production informelles non agricoles représentait 36 % de l'emploi non agricole, en excluant toutefois l'emploi informel hors de ces unités. Enfin, selon une étude de la CGEM publiée en 2018, l'emploi informel hors secteur primaire, incluant les unités à pratiques souterraines et certaines activités illicites, représentait 41 % de l'emploi hors secteur primaire pour l'année 2014.

L'économie informelle au Maroc est un phénomène complexe qui a des répercussions variées sur la société et l'économie du pays. D'un côté, elle joue un rôle crucial en générant de l'activité économique, des revenus, et en offrant des opportunités d'emploi pour de nombreux citoyens. Elle assure également la disponibilité de biens et services à des prix accessibles pour les catégories à revenu modeste, ce qui contribue à prévenir le chômage et à maintenir la subsistance de larges franges de la population. Cependant, ce contexte de tolérance vis-à-vis de l'économie informelle a donné lieu à un écosystème particulièrement vulnérable. Certaines de ces activités recourent à des pratiques frauduleuses, qui opèrent en marge de la légalité, voire se livrent à des activités illicites. Les répercussions de l'économie informelle au Maroc sont nombreuses : Tout d'abord, la persistance de l'économie informelle à des niveaux élevés, représentant jusqu'à 30% du PIB en 2018 d'après le rapport de (BANK AL-MAGHRIB, 2021), ralentit la transformation structurelle de l'économie en raison de sa faible productivité.

De plus, l'augmentation constante du nombre d'unités de production informelles reflète la fragilité du tissu productif national, principalement composé d'entreprises de petite taille, sous-capitalisées et extrêmement vulnérables aux chocs économiques. Les unités de production informelles concurrentielles et les entreprises formelles pratiquant des activités souterraines exercent une concurrence déloyale, mettant en péril la survie des entreprises formelles.

L'interconnexion entre l'économie informelle, le secteur privé formel et le secteur public complique la résorption de l'économie informelle. L'État subit des pertes financières importantes, affaiblissant sa capacité à financer les services publics. L'emploi informel contribue à la précarité, aux inégalités et aux atteintes aux droits fondamentaux des travailleurs. Le marché du travail est dual, avec un secteur formel rigide et un secteur informel flexible, créant une vulnérabilité des travailleurs informels. Les inégalités de genre sont marquées, avec un plus grand nombre de femmes travaillant dans des emplois informels précaires. L'économie informelle pose un dilemme entre l'adaptabilité au pouvoir d'achat des consommateurs et le non-respect des normes sanitaires et sécuritaires des produits. De plus, malgré les politiques publiques engagées jusqu'à aujourd'hui, l'économie informelle persiste, en raison de l'absence d'une stratégie nationale cohérente et intégrée pour la résorber. Les mesures mises en place ont principalement visé la réduction de la pauvreté, la lutte contre l'exclusion sociale et économique, sans encourager suffisamment la transition vers la sphère formelle. Il est donc nécessaire de repenser les politiques et stratégies pour mieux cibler les aspects négatifs de l'économie informelle et promouvoir une économie plus formelle et régulée au Maroc.

La problématique de l'économie informelle au Maroc est un défi complexe, impliquant de multiples acteurs et parties prenantes. Pour comprendre sa persistance, il est essentiel d'analyser trois catégories de facteurs interagissant les uns avec les autres.

4.1. Les insuffisances d'ordre structurel

Les lacunes en matière de développement rural ont conduit de nombreux jeunes ruraux à migrer vers les zones urbaines à la recherche d'opportunités, souvent trouvées dans le secteur informel. De plus, l'économie marocaine n'a pas été en mesure de créer suffisamment d'emplois, comme en témoigne la baisse constante du nombre d'emplois créés par point de croissance. Le positionnement du Maroc dans des secteurs intensifs en main-d'œuvre peu qualifiée, comme l'industrie textile, expose des entreprises nationales à une concurrence féroce, les poussant à recourir à des pratiques informelles pour maintenir leur compétitivité.

4.2. Les déficits par rapport aux exigences d'un « État social »

De vastes segments de la population marocaine n'ont pas bénéficié de la protection sociale et des services publics de qualité, en raison de lacunes dans le rôle de l'État en tant qu'« État social ». Cela a favorisé le développement continu de l'économie informelle. Toutefois, les récents efforts visant à généraliser la protection sociale pourraient contribuer à renforcer certains

aspects de cet État social, sous réserve d'une amélioration notable de la qualité des services publics.

4.3. Les barrières à l'entrée dans l'économie formelle et les facteurs influençant le cout de la formalisation

Les facteurs qui facilitent l'accès à l'informel ou maintiennent son attractivité : La tolérance envers l'informel, l'inefficacité de l'application de la loi et la corruption ont contribué à l'informalité, permettant aux unités de production informelles et aux entreprises pratiquant des activités souterraines de réaliser des profits tout en exploitant une main-d'œuvre informelle précaire. De plus, l'utilisation répandue de la monnaie fiduciaire dans les transactions a favorisé le développement d'activités informelles et illicites.

Les facteurs qui entravent l'accès au statut formel ou réduisant son attractivité :

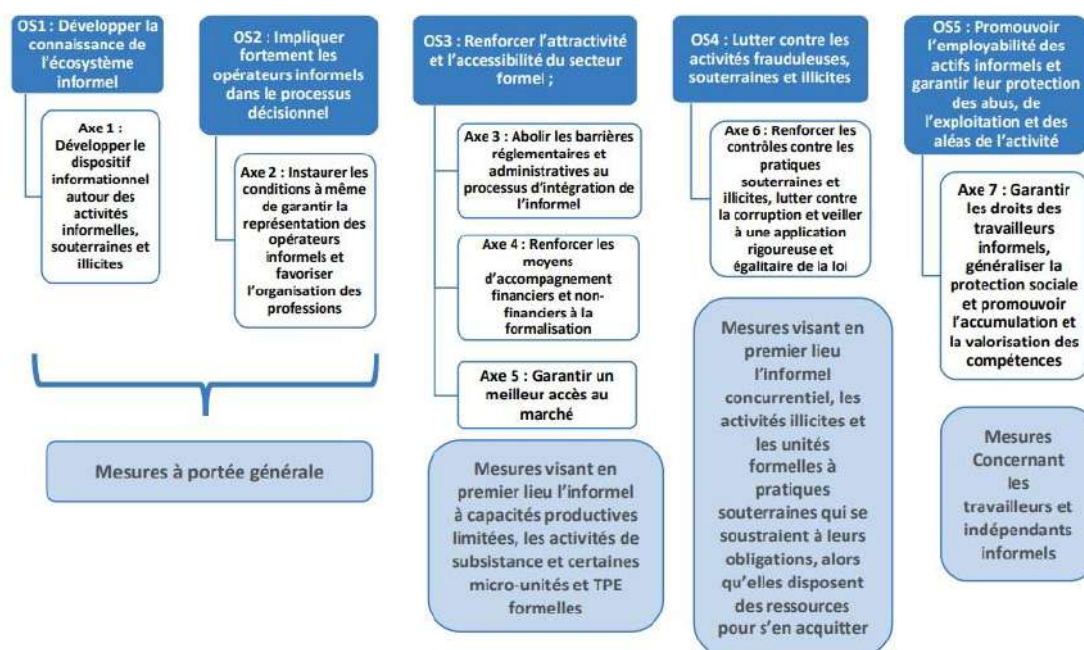
Le faible niveau de qualification a poussé de nombreuses personnes vers l'informel, car elles ne possèdent pas les compétences requises pour les emplois formels. Les problèmes d'organisation des professions, le manque de représentation des opérations informelles, la fiscalité perçue comme peu adaptée, la protection sociale onéreuse, les difficultés d'accès à des locaux de production adaptés, et les obstacles d'accès au marché pour les petites unités formelles sont autant de facteurs qui entravent l'accès au statut formel.

En somme, la persistance de l'économie informelle au Maroc résulte d'une combinaison complexe de facteurs structurels, sociaux et économiques. Pour réduire le secteur informel et promouvoir une économie plus formelle, il est nécessaire de mettre en œuvre des réformes et des politiques ciblées qui prennent en compte l'ensemble de ces facteurs.

5. Stratégie proposée pour faire face à l'informel à travers le renforcement de l'accompagnement entrepreneurial des TPE et auto-entrepreneurs

Cette figure présente les principaux axes de la stratégie proposée par le CESE pour encadrer l'économie informelle au Maroc. Elle distingue les mesures générales visant à renforcer la connaissance et l'attractivité du secteur formel, ainsi que les actions spécifiques ciblant les travailleurs et opérateurs informels.

Figure 4 : Contours de la stratégie proposée



Source : (CESE, 2021)

L'axe 3 a pour objectif de lever les obstacles réglementaires et administratifs afin de faciliter l'intégration de l'économie informelle dans le secteur formel. Pour cela, plusieurs mesures sont proposées. D'abord, il est envisagé de réformer le statut des auto-entrepreneurs en augmentant le chiffre d'affaires annuel maximal autorisé tout en maintenant les avantages fiscaux. Il est aussi proposé de permettre aux auto-entrepreneurs d'embaucher jusqu'à 2 ou 3 salariés et d'introduire la déductibilité de la TVA afin d'accroître leur attractivité. En parallèle, une révision du cadre législatif est suggérée pour examiner et adapter les lois et règlements inadaptés ou inapplicables, qui freinent la formalisation. Il est également crucial d'adapter le cadre légal aux évolutions technologiques, notamment dans le domaine de l'économie collaborative et des plateformes, tout en garantissant un environnement formel et transparent. Enfin, la digitalisation des procédures administratives est une priorité pour réduire la bureaucratie et prévenir la corruption, ce qui facilitera la transition vers le formel.

L'axe 4 se concentre sur le renforcement des moyens d'accompagnement financiers et non financiers à la formalisation. Parmi les mesures proposées, il est recommandé d'élargir les objectifs du Fonds Mohamed VI pour l'investissement afin de financer la transition de l'économie informelle. Des conditions de financement plus avantageuses seraient offertes aux jeunes et aux femmes cherchant à formaliser leur activité. De plus, un produit de financement garanti par l'État pourrait être créé pour l'acquisition de locaux professionnels ou commerciaux. Il est également suggéré de prévoir des programmes de financement pour la mise à niveau et la reconversion des unités de production informelles. En termes d'assistance technique, des services d'orientation et de conseil seraient fournis aux entrepreneurs informels désireux de se formaliser, avec un accompagnement complet pour la transition vers le statut de SARL ou d'autres structures formelles. Des guichets dédiés seraient créés pour aider les petites entreprises dans leurs démarches juridiques et la résolution des litiges.

Concernant les locaux de production, il est proposé de créer des zones d'activité économique et des zones industrielles avec des locaux adaptés à la location, à des tarifs compétitifs, et accompagnés de services pour les travailleurs. Une attention particulière serait portée au développement de ces zones dans le nord du pays afin de capter les commerçants précédemment impliqués dans la contrebande. De plus, la digitalisation des petites unités de production serait encouragée par des formations et des subventions pour l'acquisition de matériel et de logiciels de digitalisation. Il est aussi envisagé de soutenir les activités informelles porteuses d'innovation pour améliorer leur compétitivité et leur productivité, tout en incitant à la création de projets innovants au niveau régional à travers des groupements d'intérêt public et des pôles de compétitivité dans l'économie sociale et solidaire.

Enfin, pour améliorer l'approvisionnement des petites unités de production, des centrales d'achat pourraient être mises en place afin de garantir un meilleur approvisionnement en intrants et produits pour les commerçants et artisans. Ces mesures visent à faciliter la transition de l'économie informelle vers l'économie formelle au Maroc en éliminant les obstacles existants et en offrant un soutien à la fois financier et non financier, ainsi qu'un accompagnement entrepreneurial adapté.

Les tableaux 1 et 2 ci-dessous, montrent une demande importante des crédits accordés aux TPE et auto-entrepreneurs entre 2022 et 2023 dans la préfecture Fnideq-Mdiq . Cela reflète l'impact positif des mesures de soutien et d'accompagnement mises en place, telles que les procédures simplifiées, les avantages fiscaux, les séances de formations.... Ces dispositifs ont encouragé ces acteurs à intégrer le secteur formel et à solliciter davantage de financements pour développer leurs activités. Encore, cette hausse de la demande de crédits confirme que les facilités offertes renforcent la confiance des TPE et auto-entrepreneurs dans le système économique formel. Elle illustre également l'efficacité des politiques publiques qui visent à améliorer leur compétitivité et leur durabilité, tout en contribuant à l'intégration progressive de l'économie informelle dans l'économie nationale.

Tableau 1 : Les crédits accordés aux TPE et Auto-Entrepreneurs pour l'Année 2022 dans la préfecture Fnideq-Mdiq (en Kdh)

AGENCE	TOTAL CREDITS						DONT CREDITS AMORTISSABLES						DONT CREDITS CT					
	PRODUCTION		OBJECTIFS PERIODE		TRO		PRODUCTION		OBJECTIFS PERIODE		TRO		PRODUCTION		OBJECTIFS PERIODE		TRO	
	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT
M'diq sekka	27	2 075	45	2 194	60%	95%	24	2 025	32	1 536	76%	132%	3	50	14	658	22%	8%
M'diq	31	3 218	41	5 482	76%	59%	17	2 208	29	3 838	59%	58%	12	865	12	1 645	98%	53%
Martil	27	1 295	49	3 812	55%	34%	22	1 135	34	2 669	64%	43%	5	160	15	1 144	34%	14%
Martil Hassan II	28	1 804	42	2 121	67%	85%	22	1 654	29	1 485	75%	111%	3	90	13	636	24%	14%
Fnideq Hassan II	31	1 087	35	2 033	89%	53%	25	987	25	1 423	102%	69%	6	100	11	610	57%	16%
Fnideq	48	2 198	61	2 718	79%	81%	38	2 048	43	1 903	89%	108%	10	150	18	815	55%	18%

Source : (BDME Contrôle De Gestion-AWB, 2022)

Tableau 2 : Les crédits accordés aux TPE et Auto-Entrepreneurs pour l'Année 2023 dans la préfecture Fnideq-Mdiq (en Kdh)

AGENCE	TOTAL CREDITS						DONT CREDITS AMORTISSABLES						DONT CREDITS CT					
	PRODUCTION		OBJECTIFS PERIODE		TRO		PRODUCTION		OBJECTIFS PERIODE		TRO		PRODUCTION		OBJECTIFS PERIODE		TRO	
	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT	NBRE	MONTANT
M'diq sekka	26	1 342	46	2 240	57%	60%	23	1 282	32	1 568	71%	82%	3	60	14	672	22%	9%
M'diq	31	2 450	42	5 597	74%	44%	8	970	29	3 918	27%	25%	9	440	13	1 679	71%	26%
Martil	15	945	50	3 893	30%	24%	12	665	35	2 725	34%	24%	1	80	15	1 168	7%	7%
Martil Hassan II	27	1 151	43	2 165	63%	53%	13	711	30	1 516	43%	47%	3	140	13	650	23%	22%
Fnideq Hassan II	33	2 205	36	2 076	92%	106%	27	2 115	25	1 453	107%	146%	6	90	11	623	56%	14%
Fnideq	38	1 652	62	4 775	61%	35%	29	1 472	43	3 343	67%	44%	7	120	19	1 433	38%	8%

Source : (BDME Contrôle De Gestion-AWB-, 2023)

6. Hypothèses et Modèle Conceptuel

Depuis les années 1980, les très petites entreprises (TPE) se sont imposées comme des acteurs clés dans le développement de l'entrepreneuriat et la lutte contre l'économie informelle, notamment grâce à leur capacité à dynamiser les économies locales et à offrir des opportunités d'emploi adaptées à divers contextes nationaux (OCDE, 2005). Au Maroc, les TPE et le statut d'auto-entrepreneur, introduit en 2015, constituent des leviers stratégiques pour encourager la formalisation des activités économiques, tout en soutenant l'insertion professionnelle et la création de valeur ajoutée. Ces dispositifs publics, tels que les avantages fiscaux et sociaux prévus par le cadre juridique (Law n°114-13, 2015), visent non seulement à stimuler l'entrepreneuriat, mais aussi à réduire la prévalence de l'économie informelle, un enjeu structurel majeur. Cependant, malgré ces efforts, des obstacles persistants, comme le poids des structures informelles, continuent de limiter l'impact de ces initiatives sur l'écosystème entrepreneurial (CESE, 2020).

L'économie informelle occupe une place importante dans ce cadre et peut être appréhendée par plusieurs perspectives théoriques. Les approches néo-classiques considèrent l'informel comme une réponse rationnelle aux contraintes bureaucratiques et fiscales imposées par l'État (Hernando De Soto, 2000). Ces analyses, souvent influencées par des modèles dualistes, perçoivent l'informel comme une sphère économique distincte et autonome. En revanche, les approches structuralistes insistent sur les liens de dépendance entre les économies formelles et informelles, où l'informel est exploité pour réduire les coûts de production dans le cadre d'un capitalisme mondialisé (Alejandro Portes, Saskia Sassen-Koob, 1987). Enfin, les perspectives

socio-économiques récentes mettent en avant le rôle actif de l'économie informelle en tant qu'élément stable d'une « économie populaire » intégrée à travers des initiatives hybrides (Laville J.-L. , 2011).

Ces perspectives permettent de situer théoriquement l'importance de l'accompagnement entrepreneurial dans le processus de formalisation (Félix Zogning, Ahmadou Aly Mbaye, Marie-Thérèse Um-Ngouem, 2017), (Medium. , 2016). Au Maroc, l'accompagnement entrepreneurial est perçu comme un levier stratégique pour la transition vers le secteur formel. Des dispositifs tels que les incubateurs, les pépinières d'entreprises ou des programmes comme « Moukawalati » fournissent un soutien aux entrepreneurs à travers des formations, des financements et des conseils juridiques (Moubadara, 2019). Toutefois, ces efforts rencontrent des obstacles liés à la prégnance de l'informel, qui représente 67,6 % de l'emploi total selon les méthodologies utilisées (Kerdouss, L., 2023).

Le fil théorique se prolonge ainsi vers le terrain, où les politiques publiques ont adopté une stratégie proactive, favorisant l'« accompagnement de l'informel » plutôt que la « lutte contre l'informel ». Les programmes d'accompagnement visent à offrir un environnement sécurisé aux porteurs de projets informels en leur proposant un cadre formel et structuré. Les Centres Régionaux d'Investissement (CRI), l'ANAPEC, les associations de microcrédit et d'autres organisations professionnelles jouent un rôle actif en renforçant la capacité des entrepreneurs à intégrer le secteur formel (CRI, 2020). De plus, l'INDH, à travers le programme « Moubadara », facilite l'accès à des formations adaptées, des aides financières et des outils pour développer les TPE et les auto-entrepreneurs.

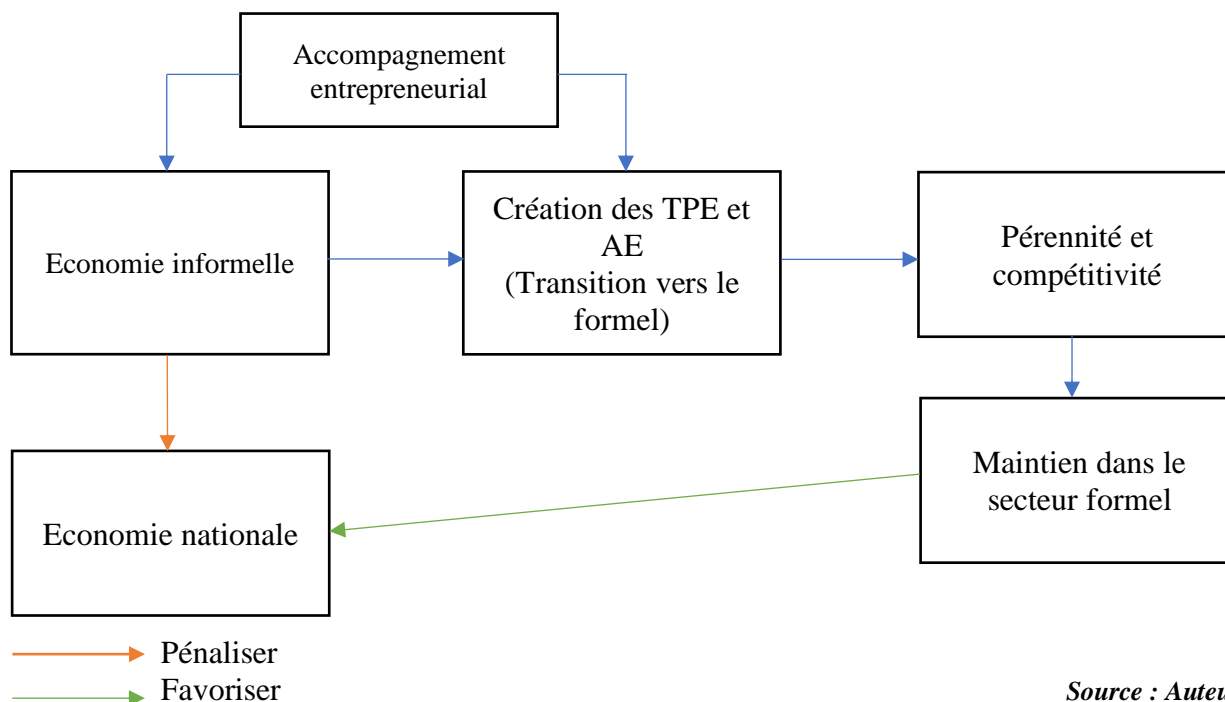
Cette approche est renforcée par des études empiriques démontrant l'impact positif de l'accompagnement entrepreneurial sur la formalisation des activités économiques. Les analyses montrent que les TPE et les auto-entrepreneurs accompagnés sont plus susceptibles d'adopter des pratiques formelles, contribuant ainsi à une meilleure intégration économique et sociale (Haddad, 2020). Le CESE a également souligné l'importance de clarifier la définition de l'économie informelle, en distinguant les unités de production informelles et les types d'emploi, tout en intégrant les activités illicites dans les analyses (CESE, 2018).

Ainsi, l'objectif est de renforcer l'accompagnement entrepreneurial pour permettre aux TPE et auto-entrepreneurs de surmonter les contraintes structurelles de l'économie informelle. Ce processus, s'il est mené efficacement, pourrait devenir un catalyseur du développement économique au Maroc, en réduisant les inégalités sociales et en stimulant la transition vers un secteur formel plus inclusif. Les dispositifs d'accompagnement, en s'appuyant sur des outils adaptés et une meilleure coordination des acteurs, offrent une voie prometteuse pour intégrer l'économie informelle dans une dynamique économique nationale durable. (CESE, 2020).

Après cette analyse théorique et des études sur le terrain visant à approfondir les dynamiques entre l'accompagnement entrepreneurial, les TPE, les auto-entrepreneurs et l'économie informelle, il est possible de formuler les hypothèses suivantes, qui ont guidé cet article :

- **H1** : L'économie informelle au Maroc est très importante et a un impact négatif sur l'économie nationale.
- **H2** : Les programmes d'accompagnement entrepreneurial aident les TPE et les auto-entrepreneurs à devenir plus compétitifs et durables.
- **H3** : Le renforcement des TPE et des auto-entrepreneurs contribue à intégrer l'économie informelle dans l'économie formelle au Maroc.

Figure 5 : Schéma illustratif du modèle théorique



Source : Auteurs

7. Conclusion

D'après cette revue de littérature, il ressort clairement que les TPE et les auto-entrepreneurs jouent un rôle crucial dans l'amélioration de l'entrepreneuriat au Maroc, et par conséquent, dans la dynamisation de l'économie nationale. En effet, ces petites structures contribuent à la création d'emplois, à l'innovation et à la diversification des secteurs économiques, offrant ainsi une alternative essentielle au chômage et à la dépendance à l'économie informelle. Toutefois, le secteur informel demeure un point sensible, représentant un frein majeur à la croissance durable de l'économie marocaine. Malgré les efforts réalisés, la formalisation de cette économie reste un défi de taille, notamment en raison de l'absence de régulation effective et de l'incertitude qui caractérise ce secteur.

L'accompagnement entrepreneurial des TPE et des auto-entrepreneurs apparaît alors comme une solution clé pour surmonter ces obstacles et favoriser la transition vers un environnement plus formel et structuré. Cependant, il est impératif de souligner que l'efficacité de cet accompagnement n'est pas encore pleinement atteinte. En effet, une étude menée par (Haouata, S., Bennane, Y., 2020) sur la performance des incubateurs a mis en lumière des divergences d'opinions parmi les incubés quant à la qualité des services offerts. Bien que les services d'accompagnement en phase de pré-crédation aient été jugés extrêmement bénéfiques, en particulier en matière de formation, de réseautage et de partage d'expériences, les phases d'incubation et de post-incubation souffrent de carences notables. En particulier, les incubés ont exprimé une grande insatisfaction concernant le manque d'expertise, les difficultés d'accès au financement et l'insuffisance des services, notamment dans la phase post-crédation. De plus, l'absence d'une véritable post-incubation et les limites de certains incubateurs, tels que ceux liés aux universités, illustrent la nécessité d'une révision et d'une adaptation des dispositifs d'accompagnement pour mieux répondre aux attentes des entrepreneurs.

Ainsi, pour que l'accompagnement entrepreneurial des TPE et des auto-entrepreneurs puisse réellement jouer son rôle dans la régulation de l'économie informelle, il est crucial de renforcer les capacités des acteurs de l'accompagnement, de garantir une offre de services plus complète et mieux adaptée aux réalités du terrain, et de favoriser une meilleure cohérence entre les

différentes phases de l'accompagnement entrepreneurial. C'est en apportant ces ajustements que l'on pourra espérer surmonter les défis actuels et favoriser une véritable transition vers une économie formelle et durable au Maroc.

Références

- (1). Abdelnour, S. (2012). L'auto-entrepreneur aux marges du salariat : de la genèse aux usages d'un régime dérogatoire de travail indépendant. Université de Montpellier.
- (2). agtati, K. (2018). La loi n° 114-13 relative au statut de l'autoentrepreneur : Un texte situé à l'intersection de problématiques juridiques, sociales et fiscales. *Entrepreneuriat : Vers un Maroc Entrepreneurial*(1).
- (3). AlAoui, M. et al. (2019). Les pratiques de l'accompagnement entrepreneurial en phase de création d'entreprise : Cas de la région de l'Oriental du Maroc. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 2(2), 297-307.
- (4). Albert, P., Fayolle, A., Marion, S. (1994). L'évolution des systèmes d'appui à la création d'entreprises. *Revue Française de Gestion*, 101, 100-112.
- (5). Ang.J. (1991). Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management. *The Journal of Small Business Finance*, 1(1), 1-13.
- (6). Bakkali, C. (2010). La diversité des incubateurs : une explication par l'approche configurationnelle. 2ème rencontre entre acteurs des réseaux d'accompagnement et chercheurs. Montpellier.
- (7). Bakkali, C., Messeghem, K., Sammut, S. (2013). Pour un outil de mesure et de pilotage de la performance des incubateurs. *Management International/International Management/Gestión Internacional*, 17(3), 140-153.
- (8). Banque africaine de développement, Centre de développement de l'OCDE, Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD). (2017). Perspectives économiques en Afrique 2017 : Entrepreneuriat et industrialisation.
- (9). Barès, F., Muller, R. (2007). Appui à la création d'entreprise : du narcissisme au partage de ressources. L'exemple d'un réseau d'aide à la création d'entreprise. *Revue Internationale de Psychosociologie*, 13(31), 125-146.
- (10). Baumard, P. (1995). Des organisations apprenantes ? Les dangers de la consensualité. *Revue Française de Gestion*, 49-57.
- (11). Bensbahou, A., & Zouitene, I. (2019). L'accès aux financements bancaires des très petites entreprises au Maroc : Cas de la Banque Populaire. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 2(3 (4)), 103-120.
- (12). Bocquet, R., Mothe, C. (2011). La gouvernance des clusters de PME "à la Française".
- (13). Brette, O., Chappoz, Y. (2007). The French Competitiveness Clusters: Toward a New Public Policy for Innovation and Research? *Journal of Economic Issues*, XLI(2), 391-398.
- (14). Bruyat, C. (1994). Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat. *Revue Française de Gestion*, 87-98.
- (15). Bulletin Officiel, . (2015). Loi n° 114-13 relative au statut de l'auto-entrepreneur chapitre III article 6 BARID ALMAGHREB Chapitre IV ARTICLE 11 De la gestion et de l'accompagnement \l' 6344 - 28 jourmada 11436 (19-3-2015) Loi n° 114-13 relative au statut de l'auto-entrepreneur). Bulletin Officiel (28 Jourmada I 1436 (19 mars 2015)).
- (16). Carayannis, E. G., Von Zedtwitz, M. (2005). Architecting gloCal (global-local), real-virtual incubator networks (G-RVINs) as catalysts and accelerators of entrepreneurship in transitioning and developing economies: lessons learned and best practices from current development and business incubation. *Technovation*, 25(2), 95-110.

- (17). CESE. (2021). Avis du Conseil Economique, Social et Environnemental Une approche intégrée pour résorber l'économie informelle au Maroc. CESE.
- (18). Chabaud, D., Messeghem, K., Sammut, S. (2010). L'accompagnement entrepreneurial ou l'émergence d'un nouveau champ de recherche. *Gestion* 2000, 27(3), 15-24.
- (19). DAR ALMOUKAWIL-AWB-. (2020). Guide Dar Al Moukawil. AttijariWafa Bank.
- (20). El Bassim Hafsa, Elgraini Mina. (2021). La Très Petite Entreprise : Exploration des différentes définitions et leurs limites.
- (21). El Jaouhari, Y. (2015). L'entreprise sociale : une nouvelle voie de développement. (O. Institute, Éd.) Rabat.
- (22). Ettibari, B. (2002). Auto-emploi et entreprise familiale en milieu urbain au Maroc. Rabat: Faculté des Lettres et Sciences Humaines.
- (23). Fabbri, J., Charue-Duboc, C.-D. (2013). Un modèle d'accompagnement entrepreneurial fondé sur des apprentissages au sein d'un collectif d'entrepreneurs : le cas de La Ruche. *Revue Management International*, 17, 86-99.
- (24). Fayolle, A. (2012). *Entrepreneuriat : Apprendre à entreprendre*. (Dunod, Éd.) Paris.
- (25). Félix Zogning, Ahmadou Aly Mbaye, Marie-Thérèse Um-Ngouem. (2017). L'économie informelle, l'entrepreneuriat et l'emploi. (JFD, Éd.) a
- (26). Fouad MAIMOUNI , Ahmed OUAZZANI , ELMOUTAQI Badr eddine. (2021). Attitude des TPE marocaines envers le financement participatif : Étude exploratoire sur les entreprises de la région TangerTétouan-Al Hoceima. *African Scientific Journal Management end Economic Development*, 3(4).
- (27). Georgellis, Y., & Wall, H.-J. (2000). Who Are the Self-Employed? Review - Federal Reserve Bank of St. Louis, 82(6), 15-24.
- (28). Global Entrepreneurialship Monitor Morocco, (GEM). (2018). Études réalisées successivement en 2016, 2017 et 2018 sur la dynamique entrepreneuriale au Maroc. Laboratoire de Recherche en Entrepreneuriat et Management des Organisations - Université Hassan II, FSJES, Casablanca.
- (29). Haddad, S., Melliti, N. (2018). Rôle des structures d'accompagnement dans la création des entreprises innovantes en Tunisie. Cas des pépinières de la région du Sahel Tunisien. *Marché et organisations*(33), 79-104.
- (30). Haouata, S., Bennane, Y. (2020). La performance de l'accompagnement entrepreneurial dans le contexte marocain. *Hal open science*, 267-286.
- (31). Haut-Commissariat au plan. (2019). Enquête nationale auprès des entreprises.
- (32). Henley, A. (2007). Entrepreneurial Aspiration and Transition into Self-Employment: Evidence from British Longitudinal Data. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(3), 253-280.
- (33). Hernandez, E.-M. (1999). *Le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*. (L'Harmattan, Éd.)
- (34). INSEE, I. n. (2023). Représentation des microentreprises dans le paysage économique français. Institut national de la statistique et des études économiques (Insee).
- (35). Karadag, H. (2015). Financial Management Challenges in Small and Medium-Sized Enterprises: A Strategic Management Approach. *EMAJ: Emerging Markets Journal*, 5(1), 26-40.
- (36). Khalis Adil. (2019). Guide des acteurs et initiatives de l'entrepreneuriat au Maroc.
- (37). KUddo et Moosa. (2019). rapport 2021 paysage de l'emploi au Maroc, recenser les obstacles à un marché du travail inclusif.
- (38). Lévesque, B., Klein, J.L., Fontan, J.M. (1998). Les systèmes industriels localisés : état de la recherche. Observatoire Montréalais du Développement, UQAM.
- (39). Maâlaoui, A., & Castellano, S. (2013). L'autoentrepreneur dans tous ses états : Une approche transdisciplinaire. L'Harmattan, Carrefour des Cultures.

- (40). Manfred, M. (1995). L'organisation apprenante comme système de transformation de la connaissance en valeur. *Revue Française de Gestion*, 43-48.
- (41). Masmoudi, R. (2007). Étude exploratoire des processus et des modèles d'incubation en entrepreneuriat : Cas des pépinières Tunisiens.
- (42). Medium. . (2016). Quel accompagnement pour les PME en Afrique subsaharienne?
- (43). Messeghem, K. (2013). Écosystème de l'accompagnement entrepreneurial : une approche en termes de compétition. *Entreprendre & Innover*, 102-111.
- (44). Messeghem, K. Sammut, S. (2013). L'accompagnement entrepreneurial, facteur de réus- site. Dans C. Léger-Jarniou, *Le Grand Livre de l'Entrepreneuriat*,. Paris: Dunod.
- (45). Messeghem, K., & Sammut, S. . (2011). *L'entrepreneuriat*. (E. M. Société, Éd.)
- (46). OCDE. (2006-2007). *L'OCDE en chiffres*. Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
- (47). Osteryoung, J. S., Newman, D. (1993). What Is a Small Business? *Journal of Small Business Finance*, 2(3), 219-231.
- (48). Paturel, R. (2010). Comment peut-on juger les performances d'un incubateur et d'une équipe entrepreneuriale ? Dans G. Lecointre, *Le grand livre de l'économie PME*. Paris: Gualino Éditeur, Lextenso éditions.
- (49). Paturel, R., Masmoudi, R. (2005). Les structures d'appui à la création d'entreprise : contribution en vue de l'évaluation de leurs performances. 4ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, (p. 21). Paris.
- (50). Paul, M. (2004). *L'accompagnement : une posture professionnelle spécifique*. (L'Harmattan, Éd.) Paris, France.
- (51). RAHOU El hassania, TAQI Ahmed. (2019, September). Enjeu de l'accompagnement des entreprises informelles au Maroc. 10(9), 107 ISSN 2229-5518 .
- (52). Robert A. Peterson , George Kozmetsky, Gerald Albaum. (1986). On the Public's Perception of Capitalism. 29(1), 10-14.
- (53). Sadi, A., & Henderson, C. (2011). Franchising and Small Medium-Sized Enterprises (SMEs) in Industrializing Economies: A Saudi Arabian Perspective. *Journal of Management Development*, 30(4), 402-412.
- (54). Sammut, S. (2003). L'accompagnement de la jeune entreprise. *Revue Française de Gestion*, 144, 153-164.
- (55). Shaban, M., Duygun, M., Anwar, M., & Akbar, B. (2014). Diversification and Banks' Willingness to Lend to Small Businesses: Evidence from Islamic and Conventional Banks in Indonesia. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 103, S39-S55.
- (56). St-Jean, É., Audet, J. (2007). Le mentorat de l'entrepreneur novice : identification des facteurs menant à la satisfaction du mentoré. 5ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat. Sherbrooke, Canada.
- (57). Verstraete, T., Jouison-Laffite, E. (2011). A Conventionalist Theory of the Business Model in the Context of Business Creation for Understanding Organizational Impetus. *Management International*, 15, 109-124.