

L'impact des programmes de financement sur le succès entrepreneurial des P.M.E de la région Souss Massa

The impact of financing programs on the entrepreneurial success of SMEs in the Souss Massa region

HOUSSAS Mbark

Enseignant chercheur

Université Ibn Zohr -ENCG.AGADIR

Laboratoire de recherche en gestion des entreprises (Lage)

Equipe de recherche en développement et management des projets (EDMP)

BOUZID Lahcen

Doctorant et cadre bancaire

Université Ibn Zohr -ENCG.AGADIR

Laboratoire de recherche en gestion des entreprises (Lage)

Equipe de recherche en développement et management des projets (EDMP)

Date de soumission : 18/11/2024

Date d'acceptation : 15/01/2025

Pour citer cet article :

HOUSSAS. M. & BOUZID. L. (2025) « L'impact des programmes de financement sur le succès entrepreneurial des P.M. E de la région Souss Massa. Cas du programme Forsa : une étude qualitative exploratoire », Revue Française d'Economie et de Gestion « Volume 6 : Numéro 1 » pp : 651- 665.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



Résumé

L'économie marocaine est confrontée à des défis complexes, notamment sur le marché du travail : une inadéquation entre la formation et l'emploi et un chômage persistant surtout chez les jeunes qui connaissent un taux de chômage parmi les plus hauts au monde. Selon le bureau international du travail en 2017 ce taux avoisine 22% (AOMAR IBOURK & TAYEB GHAZI, 2024). De ce fait, le nombre d'emplois reste insuffisant et évolue à un rythme modéré, avec seulement environ 40% de la population de 15ans et plus qu'est occupée, contre 52% dans les pays à revenu faible (AOMAR IBOURK & TAYEB GHAZI, 2024). Pour y répondre, plusieurs programmes institutionnels et gouvernementaux ont été mis en place par le Maroc pour encourager l'investissement et l'emploi, en particulier pour les jeunes entrepreneurs, tels que (L'INDH, Imtiaz, Moussanada, Crédit jeune entrepreneur, Moukawalati, Intilaka, Fonds Innov Invest, Forsa).

Notre article vise à déterminer les facteurs clés de succès entrepreneurial des petites et moyennes entreprises (P.M.E) de la région Souss Massa. Pour ce faire, nous avons mené une étude qualitative exploratoire auprès d'un échantillon de 14 entrepreneurs de la région Souss Massa ayant bénéficié du crédit Forsa. Les résultats obtenus ont montré que le soutien familial, le réseautage, les structures d'accompagnement et le financement ont un effet positif, selon les entrepreneurs interviewés, sur le succès entrepreneurial.

Mots clés : L'entrepreneuriat social ; Programme Forsa ; P.M.E ; Succès ; région Souss Massa

Abstract

The Moroccan economy faces complex challenges, particularly in the labor market: a mismatch between training and employment and persistent unemployment, especially among young people, who have one of the highest unemployment rates in the world. According to the International Labor Office in 2017, this rate was close to 22% (AOMAR IBOURK & TAYEB GHAZI, 2024). As a result, the number of jobs remains insufficient and is evolving at a moderate pace, with only around 40% of the population aged 15 and over employed, compared with 52% in low-income countries (AOMAR IBOURK & TAYEB GHAZI, 2024). In response, several institutional and governmental programs have been set up by Morocco to encourage investment and employment, particularly for young entrepreneurs, such as (L'INDH, Imtiaz, Moussanada, Crédit jeune entrepreneur, Moukawalati, Intilaka, Fonds Innov Invest, Forsa).

The aim of our article is to determine the key factors in the entrepreneurial success of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the Souss Massa region. To this end, we conducted an exploratory qualitative study with a sample of 14 entrepreneurs from the Souss Massa region who had benefited from Forsa credit. The results obtained showed that family support, networking, coaching structures and financing have a positive effect, according to the entrepreneurs interviewed, on entrepreneurial success

Key words: Social entrepreneurship; Forsa program; P.M.E; Success; Souss Massa region.

Introduction

Ces dernières années, l'Etat marocain a amplifié ses efforts pour soutenir l'entrepreneuriat social via les P.M. E qui constituent la pierre angulaire de l'économie nationale. Selon le rapport du Haut-Commissariat au Plan (HCP), les P.M.E représentent 95% des entreprises et emploient 50% de la population active, contribuent à 31% des exportations, participent à 51% des investissements nationaux et réalisent 40% de la production. Ces efforts se concrétisent à travers divers programmes institutionnels et gouvernementaux qu'ont été mis en place au Maroc tels que (L'INDH, Jeune promoteur, Moukawalati, Intelaka, Forsa, etc.). Ces programmes visent à encourager le développement économique et la création d'emploi, ils offrent aux entrepreneurs des financements avantageux (prêts subventionnés : sans intérêts et garantis par l'Etat), des accompagnateurs et incubateurs pour aider les jeunes entrepreneurs à démarrer leurs projets.

Dans ce cadre, notre article vise à répondre à la problématique suivante : **Comment les programmes de financement (Cas du programme Forsa) contribuent -ils au succès de l'entrepreneuriat social ?**

Pour répondre à cette question, notre article se base sur une étude exploratoire utilisant une méthode qualitative. L'échantillon de cette étude qualitative se compose de quatorze entrepreneurs dans la région Souss Massa qu'ont bénéficié du programme Forsa. Notre démarche sera fondée sur des entretiens semi-directifs à l'aide d'un guide d'entretien auprès des entrepreneurs.

Pour traiter notre sujet, la première partie est consacrée au cadre théorique du phénomène, dans lequel nous allons démontrer la relation entre les programmes de financement et le succès entrepreneurial et citer les principaux indicateurs de mesure du succès entrepreneurial, mettant en lumière les travaux de chercheurs éminents tels que (Murphy et al ,1996) et (Solymossy ,1998). Ainsi la revue de littérature distingue deux mesures du concept de succès entrepreneurial :

- Les mesures économiques objectives qui sont liées à la croissance, efficacité, profit, taille, part de marché, survie, trésorerie, etc.
- Perceptions subjectives de l'entrepreneur.

Dans la seconde partie de notre article, nous définissons notre méthodologie en exposant les variables étudiées, ainsi que notre approche méthodologique en exposant avec clarté les différentes étapes suivies pour collecter, traiter et analyser les données. Enfin, nous concluons notre article par une discussion approfondie des conclusions tirées de notre enquête.

1. Revue de littérature

1.1. L'entrepreneuriat social et sa contribution au succès entrepreneurial : Cas du programme Forsa

1.1.1. L'entrepreneuriat social

L'entrepreneuriat social est l'adoption des projets économiques à des fins sociales. Il vise à traiter et résoudre les problèmes sociaux , « l'entrepreneur social crée des solutions novatrices à des problèmes sociaux immédiats et mobilise les idées , les capacités , les ressources et les arrangements sociaux nécessaires pour des transformations sociales durables »(Alvord,et al 2004).L'entrepreneuriat social est « L'action de dirigeants à but non lucratif qui accordent de l'attention aux forces du marché, sans pour autant perdre de vue leur mission qui consiste à équilibrer des impératifs sociaux et des motivations de profit, et dont la conjonction est le cœur et l'âme du mouvement ».(Boshee 1995).L'entrepreneuriat social est la création d'activité à finalité sociale et durable , à but lucratif ou non lucratif grâce à l'innovation sociale et la gouvernance participative.

L'objectif principal était de privilégier la création de valeur financière et l'enrichissement des individus (Laurice alexandre leclair).

Au Maroc, l'entrepreneuriat a connu une évolution importante depuis l'indépendance. En effet, on assistait à l'émergence des entrepreneurs qu'ont opté pour investir dans des secteurs innovants comme : le commerce de détails, l'agroalimentaire et le textile. Néanmoins la réelle dynamique entrepreneuriale n'est instaurée qu'à partir des années 90, cette dynamique est à l'origine de la croissance qu'a connu notre pays, avec le lancement des grandes réformes qui ont favorisé la mutation profonde aussi bien au niveau des entreprises que les entrepreneurs. L'Etat marocain encourage la promotion entrepreneuriale, en effet plusieurs efforts ont été déployés aussi bien au niveau institutionnel qu'au niveau administratif pour lutter contre l'exclusion sociale , parmi ces efforts , on peut citer l'adoption de l'Initiative Nationale de Développement Humain(INDH) lancée le 18 mai 2005, les programmes d'auto-emploi par exemple Moukawalati qu'est un programme gouvernemental mis en place pour répondre aux besoins des jeunes pour créer leurs propres entreprises.

Les entreprises sociales au Maroc prennent souvent la forme d'une organisation non gouvernementale (ONG) étant donné l'absence d'un statut juridique pour ce profil d'entreprise à l'instar du modèle canadien ou américain.

On peut dire, l'entrepreneuriat social est un mouvement qui se base sur des initiatives individuelles et collectives pour satisfaire les besoins sociaux au niveau international face aux

insuffisances du marché et le secteur public .Selon le rapport de l'organisation de coopération et de développement économique (OCDE) et le centre d'analyse stratégique (CAS) en 2013, l'entrepreneuriat social constitue un outil essentiel pour aborder les défis sociaux et y répondre lorsque le secteur public ne le fait pas. Dans ce qui suit nous allons aborder l'émergence de l'entrepreneuriat social et les facteurs déterminants du succès entrepreneurial.

1.1.2. L'émergence de l'entrepreneuriat social

Selon (Bornstein et Davis, 2010, Robetts et Woods, 2005) le concept de l'entrepreneuriat social est récent mais sa pratique n'est pas nouvelle car les entrepreneurs sociaux ont toujours existé dans différentes régions du monde.

1.2. Analyse des cas de succès de l'entrepreneuriat social

Seelos et Mair, (2005) ont analysé trois exemples de succès de l'entrepreneuriat social à savoir la Grameen Bank, l'Aravind Eye Hospital. Ainsi la Grameen Bank a vu le jour au cours de l'année 1976 grâce au professeur Yunus Muhammad au Bangladesh. Cette banque a changé la vie de millions de personnes en particulier les femmes de Bangladesh qui ne pouvaient pas avoir accès au crédit bancaire (Mair et Marti, 2006). Selon (Bornstein,2005), en 2003 cette banque avait prêté quatre milliards de dollars à 2,8 millions de villageois bangladais, dont 95%de femmes.

Le deuxième exemple est L'Aravind Eye Hospital en Inde, crée par le Dr Venkataswaamy en 1976, a offert des services pour soigner à moindre coût la cécité.

Le troisième exemple est Sekem, entreprise sociale, en Egypte, initiée par le Dr Ibrahim Abouleish en 1977. (Seelos et Mair, 2005) stipulent que « cette entreprise contribue à réduire l'utilisation des pesticides dans les champs égyptiens de coton de 90% et a créé des institutions telles que des écoles, une université, un centre d'éducation des adultes et un centre médical ».

• Définition du succès entrepreneurial

Le mot succès vient du latin « successus » cela veut dire « heureux résultat » Robert Micro (2006).

« Caractère favorable de ce qui arrive ». Ce terme renvoie à un résultat efficace et efficient. Selon (Amit et al, 2001), ce concept est assimilé soit à des éléments tangibles tels que la croissance, la création de richesse personnelle, la rentabilité, la pérennité et le chiffre d'affaires. Quant à (AMIT et al.,2001) il l'assimile à la réunion de deux paramètres la survie de l'entreprise et sa croissance. Le succès d'une entreprise est en relation avec sa stratégie et ses objectifs. Mais le concept du succès entrepreneurial est difficile à cerner, chaque chercheur le perçoit et

l'analyse de sa propre manière (Sammur, 1998) et selon (Smida et Khelil ,2008) l'analyse du succès par les auteurs est fortement influencée par l'approche théorique mobilisée.

(Witt et al, 2004) considèrent que la survie de l'entreprise est le critère objectif du succès. (Verstraete ,1996) stipule que « les facteurs clés de succès entrepreneurial sont les facteurs sur lesquels on se base pour garder la pérennité et le succès du projet ». Tandis que l'échec peut être expliqué par divers facteurs internes et externes à l'entreprise. Ainsi (Wiklund et Shephed ,2001) considèrent que les facteurs internes sont liés à un aspect psychologique relatif aux motivations de l'entrepreneur. Les facteurs externes sont liés à l'environnement de l'entreprise.

• **L'accompagnement et la réussite de l'entrepreneur**

Selon (Cuzin et Fayolle,2004) , le mot accompagnement est « l'action d'aller quelque part avec quelqu'un », mais accompagner un entrepreneur n'implique pas le conduire ou bien le guider .L'accompagnement entrepreneurial signifie la création d'entreprise ou le suivi d'une entreprise déjà en activité .Ainsi (Kouada et al,2018) stipulent que « l'accompagnement aide à créer un environnement propice à l'entrepreneuriat en offrant aux porteurs de projets un cadre sécurisant et en leur fournissant divers services ». (Wolff et Cuénoud,2017) affirment que l'accompagnement représente un facteur fondamental pour la réussite de l'entrepreneur. (Manning et al, 1989) considèrent que l'objectif de l'accompagnement entrepreneurial est de fournir une assistance sous forme d'avis d'experts et de conseils, de faciliter des informations et des ressources et d'appuyer le soutien. (Ben Tahar Gheryani et Boujebéne, 2017) confirment que l'accompagnement a un impact positif sur la survie des entreprises accompagnées. Selon (Degeorge,2017), l'objectif de l'accompagnement c'est le développement des compétences managériales et l'optimisation de l'adéquation entre l'individu et le projet. (Grossetti et Barthe,2008) affirment que l'accompagnement entrepreneurial favorise la pérennité des entreprises et contribue à l'amélioration de leurs performances. (Gasse et Tremblay, 2007) considèrent que l'objectif de l'accompagnement entrepreneurial est l'accessibilité au capital social, au capital humain et au capital financier.

Messeghem et al, (2014) stipulent que « l'accompagnement entrepreneurial comme un processus organisé par une tierce partie, conçu pour se dérouler sur une période prolongée, visant à permettre à un ou plusieurs entrepreneurs de bénéficier d'une dynamique d'apprentissage exemple formation, conseils ». Donc et d'après (Belhaj et all. ,2018) l'accompagnement est devenu essentiel à l'échelle mondiale pour les entrepreneurs, en effet il leur permet de gagner du temps et de faciliter l'accès à diverses ressources.

- **Le soutien familial et le succès entrepreneurial**

L'influence du soutien familial sur le succès entrepreneurial suscite l'intérêt de nombreux chercheurs. L'idée schumpétérienne de l'entrepreneur isolé étant de plus en plus contestée. Boudabbous (2011), considère que « l'homme reflète l'image d'une réalité sociale qu'est en grande partie forgée par sa famille, car celle-ci détermine ses comportements et lui transmet les valeurs qu'on voudrait qu'il partage ». Dans ce sens (Ben kalla,2006) stipule qu'un individu dont le père est entrepreneur peut bénéficier du statut de ce dernier sur trois niveaux : la transmission d'un capital matériel, la transmission d'un réseau social et d'affaires et la transmission d'un savoir-faire en matière de création et de gestion d'entreprise ». La famille d'entrepreneurs oriente ses enfants vers la voie entrepreneuriale dès leur plus jeune âge, car cette famille facilite la décision entrepreneuriale grâce au soutien matériel et immatériel. (Anderson et Miller,2003) affirment dans ce sens que « le milieu socio-économique de la famille et du capital humain, qui à leur tour affectent la capacité d'un entrepreneur à identifier et à saisir les opportunités d'affaires ». Le choix d'une profession d'entrepreneur devient évident pour les enfants issus d'une famille entrepreneuriale dès leur plus jeune âge. Ces enfants sont prédisposés à entreprendre car le contact avec leurs parents a rendu leur choix de devenir entrepreneur facile. (Fayolle,2003) confirme que « le taux de reproduction sociale est souvent supérieur à 50% dans les milieux entrepreneuriaux ».

- **Le réseautage et le succès entrepreneurial**

Les réseaux permettent d'échanger autour des obstacles auxquels les entrepreneurs sont confrontés. (Watson ,2012) considère que l'intégration des entrepreneurs dans les réseaux d'affaires est importante pour réussir. Ainsi les réseaux aident à accéder aux ressources et l'information. (Fafchamps et Minten, 1998) confirment que le succès entrepreneurial dépend de la capacité de l'entrepreneur à posséder un capital social important et à développer des relations d'affaires favorables avec son entourage. (Hoang et Antocic ,2003) stipulent que les incubateurs facilitent la création de ces réseaux, ce qui est essentiel pour le succès entrepreneurial.

- **Le financement et le succès entrepreneurial**

Les ressources financières représentent un élément déterminant de succès de toute entreprise. (Naba Boukari, 2019) confirme dans ce sens que les facteurs financiers sont un élément important de succès de toute entreprise. Les programmes de financement subventionnés ont été créés pour aider les petites et moyennes entreprises (PME).

(L'INDH, Jeune promoteur, Moukawalati, Intelaka, Forsa, etc.) jouent un rôle important dans le financement et le soutien des PME. Ces programmes offrent aux entrepreneurs des opportunités de financement pour démarrer ou développer leurs projets.

2. Méthodologie de recherche

2.1. Approche méthodologique

Dans notre partie empirique, nous allons analyser l'impact des programmes de financement sur le succès entrepreneurial : cas du programme FORSA. Pour ce faire nous avons opté pour une approche qualitative exploratoire. (Gavart-Perret et al,2012) stipulent qu'« une approche qualitative permet notamment une vision plus globale, holistique ou systémique à même de prendre en compte des interactions multiples et leur articulation avec un environnement particulier ». (Blumberg,Cooper et Schindler , 2005) confirment dans ce sens qu' « une étude qualitative est le mieux adaptée pour comprendre , étudier et apporter un éclairage sur un phénomène donné » . L'analyse qualitative permet d'appréhender et de comprendre l'impact des programmes de financement sur le succès entrepreneurial. Elle aide à mettre en évidence les raisons qui expliquent les perceptions individuelles des entrepreneurs. Nous avons mené, pour notre étude, des entretiens semi-directifs auprès des entrepreneurs qu'ont bénéficié du programme Forsa. La méthode des entretiens semi-directifs est l'une des formules les plus adéquates. Dans ce sens (Zagre,2013) stipule que « l'interview renvoie à une situation de face-à-face, à un échange au terme duquel l'interlocuteur exprime ses perceptions d'un événement ou ses expériences ». Pour effectuer ces entretiens, nous avons privilégié un échantillon restreint de quatorze entrepreneurs. L'approche qualitative cible un petit échantillon de commodité et par convenance qui permettra de visualiser le mieux possible les situations problématiques relevées par le chercheur (Igalens et Roussel 1998). Nous avons estimé qu'il n'était pas nécessaire d'enquêter un nombre élevé des entrepreneurs, car nous avons jugé que cela ne contribuerait pas à apporter des nouvelles informations.

Dans ce sens (Glaser et Strauss ,1967) confirment que « La taille adéquate d'un échantillon est celle qui permet d'atteindre la saturation théorique des catégories ». Pour bien mener ces entretiens, nos questions sont encadrées par un guide d'entretien qu'a été structuré en quatre parties. La première partie s'intéresse à l'identification de l'entrepreneur. La deuxième partie concerne les structures d'accompagnement et les sources de financement. La troisième partie est consacrée au soutien familial et son rôle dans le succès de l'entreprise. La quatrième partie permet d'identifier les facteurs favorisant le succès entrepreneurial.

Dans notre cas, cette étude est réalisée sur la base des guides d'entretiens adressés aux entrepreneurs qui ont bénéficié du programme FORSA, la durée moyenne des entretiens est d'environ 45 à 60 minutes par entretien. Lors de la collecte des réponses nous avons obtenu le seuil de redondance des réponses au nombre de 14 guides d'entretien. (Gavard-Perret,2012) considère que « la durée varie en général entre trente et deux heures ».

Cette opération a pris un mois de travail, mois de juillet 2024. La collecte des données s'effectue à l'aide d'un enregistreur ou par la prise de notes. Le logiciel de traitement des données choisi est Nvivo V 12.

L'entrepreneur les outils nécessaires pour maximiser les chances de succès de son projet. L'accompagnement est un facteur capital pour favoriser la réussite de l'entreprise (Wolff et Cuénoud, 2017). Selon (Ben Tahar Gheryani et Boujebéne, 2017), l'accompagnement entrepreneurial a un impact positif sur la survie des entreprises accompagnées.

- **Le soutien familial**

La majorité des entrepreneurs interviewés ont déclaré avoir eu le soutien de la famille :

« L'appui de ma famille, confiance en soi, l'expérience professionnelle, j'ai investi énormément du temps et d'efforts au détriment de ma petite famille ». **Cas E8.**

« Soutien financier de ma famille » **Cas E3.**

« Soutien moral de ma famille, surtout mon père » **Cas E4.**

« Ma famille m'a soutenu financièrement, il a mis à ma disposition un local que j'ai aménagé et j'ai commencé mon activité tant qu'opticien ». **Cas E5.**

« Aide familiale et sacrifices au niveau du temps et d'argent » **Cas E7.**

« L'appui de ma famille, confiance en soi et l'expérience professionnelle » **Cas E5**

Nos résultats montrent que le soutien de la famille peut avoir un effet positif sur le succès entrepreneurial, ces résultats sont harmonieux avec les travaux de Berglann et al , Krueger et Casrud (1993) qui confirment que l'entourage du porteur de projet doit être favorable .Dans ce sens (Dublinn et Aldrich,1991) stipulent que « La création d'une entreprise est une activité fondamentalement relationnelle , la famille apporte en plus de soutien moral, le réconfort affectif, alors que les amis ,ayant une expérience dans le domaine , prodiguent des conseils , des encouragements et ravivent l'enthousiasme de l'entrepreneur ».

Le soutien familial est un élément fondamental pour le succès entrepreneurial, aussi bien sur le plan matériel que sur le plan stratégique. Notre étude montre bien que les entrepreneurs bénéficiant du soutien familial ont les chances de surmonter les obstacles et réussir leurs projets.

- **Le réseautage**

Les entrepreneurs dans leurs majorités affirment que le réseautage leur apporte les conseils, la formation et le partage des expériences. Ils considèrent que le réseautage est un facteur déterminant pour le succès entrepreneurial.

« Le réseautage m'a facilité le contact avec les autres entrepreneurs » **Cas E3**

« Le réseautage m'a aidé à échanger les idées et les expériences avec d'autres entrepreneurs »
Cas E11.

« Le réseautage m'a facilité l'accès à des partenaires et des clients » **Cas E12.**

« Le réseautage m'a aidé au démarrage et m'a facilité le contact avec d'autres entrepreneurs du même secteur d'activité » **Cas E13.**

« Le réseautage m'a aidé à nouer des bonnes relations avec les associations et les coopératives qui se trouvent dans ma région » **Cas E14.**

Les résultats de notre étude confirment la conclusion de (Watson,2012) selon laquelle l'intégration des entrepreneurs dans les réseaux d'affaires est importante pour réussir et rejoint aussi l'idée de (Hoang et Antoncic,2003) qui considèrent que la création et le renforcement du réseautage est essentiel pour le succès entrepreneurial.

- **Le financement**

La majorité des entrepreneurs interviewés ont financé leurs entreprises par les fonds octroyés par l'Etat via le programme Forsa. Ce sont leurs premières sources de financement, en second ils se tournent vers le soutien financier de leurs familles.

« J'ai bénéficié de deux programmes de financement : Forsa : cent mille dhs (100 m dhs) et INDH : soixante mille dhs (60mdhs) avec ces fonds j'ai pu diversifier mon activité et réussir mon projet ». **Cas E14.**

« J'ai bénéficié d'un montant de cent mille dhs apurés de l'Etat via le programme Forsa , et ma famille a mis à ma disposition un local que j'ai aménagé , j'ai pu réussir mon projet ». **Cas E1**

« Ma clé de succès, c'est l'accès au crédit gratuit de l'Etat via le programme Forsa » **Cas E2**

« J'ai le soutien de mes amis, c'est grâce à mes amis que je me suis lancé. C'est un ami qui m'a informé du programme de financement Forsa, et c'est grâce à ce financement que mon projet a réussi ». **Cas E4.**

Nos résultats corroborent ceux obtenus par (ESSILI, T.AL,2023) qui stipulent que les facteurs économiques et financiers jouent un rôle essentiel dans la réussite de l'entrepreneuriat.

- **La perception du succès chez les entrepreneurs**

Les critères du succès varient d'un entrepreneur à l'autre :

« Ma clé de réussite c'est l'innovation, l'entrepreneur va proposer quelque chose de nouveau »

Cas E2.

« Ma clé de réussite c'est le client, je sacrifie beaucoup de temps pour le satisfaire » **Cas E3.**

« La clé de ma réussite revient à l'appui de mon entourage » **Cas E4.**

« Le facteur de mon succès c'est l'image et la notoriété depuis le démarrage de notre entreprise »

Cas E7.

« Le facteur de mon succès c'est la confiance en soi et l'expérience professionnelle » **Cas E8**

« Le facteur de mon succès c'est que j'ai aimé mon métier et je suis enthousiaste dans mon travail » **Cas E9.**

Ces résultats concordent avec les études qui mettent en relief l'importance des critères qualitatifs dans le succès entrepreneurial. Ainsi (Bouchikhi,1993, Bhide 1994) ont démontré une relation positive entre les qualités de l'entrepreneur et le succès entrepreneurial.

Conclusion

Ce travail exploratoire a pour objectif de déterminer les facteurs clés de succès entrepreneurial des P.M. E de la région Souss Massa, plus spécifiquement les entrepreneurs ayant bénéficié du crédit Forsa. Pour ce faire, notre étude est basée sur les facteurs clés de la réussite des P.M.E à savoir le soutien familial, le réseautage, les structures d'accompagnement et le financement.

Les résultats de notre recherche qualitative ont bien montré l'impact de ces facteurs sur le succès entrepreneurial. Par ailleurs pour les entrepreneurs interviewés, le succès est avant tout la confiance en soi, l'image et la notoriété, l'innovation, la qualité d'accueil, la satisfaction du client et l'expérience professionnelle.

Cette étude exploratoire pourrait contribuer à développer les capacités des entrepreneurs à s'impliquer davantage dans leurs activités entrepreneuriales, et ce à travers la détermination des facteurs favorisant le succès entrepreneurial. Cette recherche sera également intéressante pour les pouvoirs publics en les sensibilisant sur l'importance de l'accompagnement et la formation des entrepreneurs pour mener à bien leurs projets entrepreneuriaux.

Toutefois, notre recherche comporte quelques limites dans la mesure où nous sommes intéressés à quelques facteurs, le succès entrepreneurial pourrait dépendre d'autres facteurs tels que le secteur d'activité, l'expérience professionnelle, la stratégie managériale ou encore les facteurs intrinsèques à l'entrepreneur tels que la religion, la spiritualité, la bonne gestion, la persévérance et la passion. Aussi notre étude se limite aux entrepreneurs du Souss Massa.

La présente recherche pourra constituer une feuille de route pour les entrepreneurs qui sont en phase de la création de leurs entreprises, car elle décrit les facteurs favorisant le succès entrepreneurial. Aussi elle interpelle le gouvernement pour doubler les efforts en matière de financement des projets des jeunes entrepreneurs pour atténuer le taux de chômage qu'est passé de 11,8% à 13% au niveau national en 2023 (HCP).

Une étude comparative pourrait être menée dans d'autres régions du Maroc, pour voir si les entrepreneurs ont les mêmes définitions sur les facteurs favorisant le succès entrepreneurial.

Quant aux perspectives, nous estimons intéressent une étude quantitative assez large pour l'intégration d'autres variables pour dresser une cartographie des facteurs clés favorisant le succès entrepreneurial.

Références bibliographiques

- (1) Ait Lahcen, D., Oukassi, M., & Amghar, N. E. (2021). Les déterminants de la réussite entrepreneuriale en temps de la crise sanitaire et économique : Cas des PME de la région de Rabat-Salé- Kénitra. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 2(6), 225-242.
- (2) AOUNI Zineb, Bernard Surlemont (2007), « Le processus d'acquisition des compétences entrepreneuriales : une approche cognitive » 5eme congrès international de l'académie de l'Entrepreneuriat, Sherbrooke, Canada, 3, 4 et 5.
- (3) Azzouzi, Basma, and Amina Haoudi. (2020). —Actionnariat Familial et Performance Financière : Le Cas Marocain Family Ownership and Financial Performance : Evidence From. *Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 4(2020): 86–108.
- (4) BEDDAA, M., & BACHIRI, M. (2021). Les déterminants de la marque territoriale : Proposition d'un modèle conceptuel. *Journal d'Economie, de Management, d'Environnement et de Droit*, 4(1), 115-131.
- (5) Bousetta, M. (2013). « Entrepreneuriat des Jeunes et Développement de l'Esprit d'Entreprise au Maroc : l'Expérience de Moukawalati » Rapport de recherche.
- (6) BOUZID, L., & HOUSSAS, M. (2022). Le succès entrepreneurial : Cas de la région Souss Massa. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 3(6-2), 273-286. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7371229>
- (7) Bruyat C, (1993) « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation » Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès France, Grenoble II.
- (8) Chabaud, D, Messeghem, K & Sammut, S (2010) « L'accompagnement entrepreneurial ou l'émergence d'un nouveau champ de recherche », *Gestion* 2000, n°3.

- (9) Cohen, S. (2006). Incubators and the emergence of technology. *The Quarterly Journal of Economics*, 121(3), 805-833.
- (10) DEPF. (2021). Note de conjoncture N 293. Rabat : Ministère de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration.
- (11) Diane Saty KOUAME (2012), Les facteurs de succès ou d'échec des jeunes entreprises innovantes françaises, selon leurs modes de financement et de gouvernance.
- (12) EL AGY Majda, (2018), « Accompagnement entrepreneurial : spécificités et facteurs clés de succès » CAHIERS DE RECHERCHE WORKING PAPERS N°: 2018/03.
- (13) EMIN, S. (2004), "Les facteurs déterminants de la création d'entreprise par les chercheurs publics : application des modèles d'intention", *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.3, n°1.
- (14) EZZIAD A. et S. OUHADI, (2014), les perceptions de la performance par les dirigeants des PME marocaines, 2 ème congrès international en sciences de gestion du COMREFAS organisé au Gabon le 7-8 mars.
- (15) Fakir, M., & El Kadiri, S. (2018). Social entrepreneurship in Morocco: the role of regulatory framework and support institutions. *International Journal of Social Economics*, 45(1), 153-166.
- (16) FAYOLLE A. (1999), L'enseignement de l'entrepreneuriat dans les universités françaises, Rapport, Direction de la Technologie.
- (17) Fayolle, A., & Cuzin, R. (2004). Les dimensions structurantes de l'accompagnement en création d'entreprise. *La Revue Des Sciences De Gestion, Direction Et Gestion*, 77-88.
- (18) Gartner, W.B. (1988), Who is the entrepreneur is the wrong question, *American Journal of Entrepreneurship*, 13(1), 6-13.
- (19) GILLET, (2002), « Les entrepreneurs algériens créateurs de petites entreprises : un groupe hétérogène entre logiques sociales, domestiques et logique économique capitaliste » CNAM GRIOT, Documents de travail, décembre.
- (20) Glidja, J. (2019), Les déterminants du succès de l'entrepreneuriat féminin au Bénin, le rôle modérateur de l'appui institutionnel : cas de la WBPC. *Management & Prospective*, 36, 39-59.
- (21) HADRICH A, « Les facteurs clés de succès de l'émergence entrepreneuriale (Cas de la région de Sfax) », XXII Conférence Internationale de Management Stratégique.
- (22) Hadrich, A. (2013), « Les facteurs clés de succès de l'émergence entrepreneuriale : Cas de la région de Sfax » XXII conférence Internationale de Management Stratégique
- (23) Hernandez E.M. (1999), Le processus entrepreneurial. Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat, Paris, L'Harmattan, 255 p.

- (24) Hmama Z. & Alaoui M. (2020). « Entrepreneuriat social et innovation sociale : Quelle distinction ? : Une revue de littérature sur la base de la méthode PRISMA », Revue Internationale du Chercheur « Volume 1 : Numéro 2 » pp : 117 – 136
- (25) Jabraoui, S., & Boulahoual, A. (2016). « Les facteurs déterminants du succès de l'entrepreneuriat au Maroc : Cas de la région de Casablanca » Colloque International de la Prospective sous le thème « Entrepreneuriat : Vers un Maroc Entrepreneurial » Casablanca, 24 et 25 Novembre 2016. 13.
- (26) Kessler, A. (2007), Success factors for new businesses in Austria and the Czech Republic; entrepreneurship & regional development, Entrepreneurship and Regional development.
- (27) Labex entreprendre (2014), « Panorama des structures d'accompagnement en termes de management et de performance », Livre blanc sur les structures d'accompagnement à la création d'entreprises en France.
- (28) LAGHEGUER. A. & BAKHAT. M. (2024) « Le Rôle Transformateur des Incubateurs dans l'Écosystème Entrepreneurial Marocain », Revue Française d'Économie et de Gestion « Volume 5 : Numéro 10 » pp : 415 428.
- (29) Lahouirich M. W, Abdoulatif S.M et Ouhadi S., (2016), « Autour de la performance, de l'évaluation au pilotage : une revue de littérature », 3ème CIREG, 2016, Tenu à Marrakech, du 12 au 14 Mai.
- (30) LAICHI, A., BEDDAA, M., & EL BAKKOUCHI, M. (2022). L'entrepreneur : Ap proches et facteurs de réussite : Cas de la ville d'Er-Rachidia. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 3(3-2), 329-348.
- (31) Lamy. A (2012), « L'accompagnement entrepreneurial : une analyse multi-niveau de la littérature. » 2ème Rencontre entre les acteurs des réseaux d'accompagnement et chercheurs, Montpellier.
- (32) Lévy-Tadjine, T. (2011), Peut-on modéliser la relation d'accompagnement entrepreneurial ? La Revue des Sciences de Gestion, 251, 83-90.
- (33) Mamour N, (2017), L'évolution du business model de l'entreprise sociale, le cas des entreprises des TIC : une étude comparative de cas France/Sénégal. Gestion et management. Université Sorbonne Paris Cité; Université de Saint-Louis (Sénégal). Français.
- (34) Messeghem K. et Sammut S. (2017). “Editorial : Thirty years of research in entrepreneurial support”, International Journal of Entrepreneurship and Small Business Journal, vol. 23, no 4, p. 405-418.

- (35) Messeghem, K., Sammut, S., Temri, L. & St-Jean, É. (2020). Les mutations de l'accompagnement entrepreneurial. *Revue française de gestion*, 286, 59-67.
- (36) Mouhallab, Sofia, and Wei Jianguo, (2016), Small and Medium Enterprises in Morocco : Definition's Issues and Challenges. *ISSRN Electronic Journal* : 1–12
- (37) Naba Boukari, M. (2019). Les facteurs clés de succès de l'entrepreneuriat des immigrés au Niger : cas des salons de coiffure. *Revue Congolaise de Gestion*, 27, 129-157.
- (38) Schwartz, M. (2013). A control group study of incubators' impact to promote firm survival. *Journal of Technology Transfer*, 38(3), 302-331.
- (39) VALLAT, D. (2006) : « L'accompagnement facteur de durabilité de la création d'entreprise », Université Claude Bernard Lyon, Laboratoire TRIANGLE UMR 5206
- (40) Verstraet T, A Fayolle, « paradigmes et entrepreneuriat », *revue de l'entrepreneuriat*, vol4, n° 1, 2005.
- (41) YARBONME, D. (2023). Les facteurs déterminants du succès entrepreneurial des femmes au Togo. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, <https://doi.org/10.5281/zenodo.10038557>.