

L'impact des contraintes externes sur l'accès au financement et la croissance des startups innovantes au Maroc : étude empirique

The Impact of External Constraints on Access to Finance and the Growth of Innovative Startups in Morocco : A Mixed-Methods Empirical Study

BOUSACOUR Mohamed

Docteur

Faculté pluridisciplinaire de Nador

Université Mohammed Premier Oujda - Maroc

Aziz BOUZEGGOU

Enseignant Chercheur

Faculté pluridisciplinaire de Nador

Université Mohammed Premier Oujda – Maroc

Laboratoire d'études et de recherche en management intégré et intelligence de la performance

Date de soumission : 29/07/2026

Date d'acceptation : 02/09/2026

Pour citer cet article :

Bousacour. M. & Bouzeggou. A. (2026) « L'impact des contraintes externes sur l'accès au financement et la croissance des startups innovantes au Maroc : étude empirique », Revue Française d'Économie et de Gestion « Volume 7 : Numéro 9 » pp : 619- 646.

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

Attribution License 4.0 International License



Résumé

Cet article examine l'impact des contraintes externes liées à l'environnement institutionnel, réglementaire, informationnel et financier sur l'accès au financement et la croissance des startups innovantes au Maroc. En mobilisant une méthodologie mixte combinant une phase qualitative exploratoire et une enquête quantitative menée auprès de 220 startups innovantes marocaines, l'étude analyse l'influence des contraintes législatives et fiscales, des exigences des financements publics, du manque de sensibilisation aux opportunités de financement ainsi que des contraintes informationnelles liées aux bureaux de crédit. Les résultats empiriques révèlent que les contraintes associées aux financements publics et au déficit de sensibilisation constituent les principaux freins à l'accès au financement et influencent indirectement la croissance des startups via l'accès aux ressources financières. En revanche, les contraintes liées à la couverture des bureaux de crédit ne ressortent pas comme un facteur déterminant. L'étude propose enfin plusieurs pistes d'amélioration, notamment l'assouplissement des dispositifs publics, l'adaptation du cadre réglementaire et le recours aux technologies numériques pour faciliter l'accès au financement des startups innovantes.

Mots clés : Startups innovantes ; Contraintes externes ; Financement ; Croissance ; Maroc.

Abstract

This article examines the impact of external constraints related to the institutional, regulatory, informational, and financial environment on access to finance and the growth of innovative startups in Morocco. Using a mixed-methods approach combining an exploratory qualitative phase and a quantitative survey conducted with 220 Moroccan innovative startups, the study analyzes the influence of legislative and fiscal constraints, public financing requirements, lack of awareness of financing opportunities, and informational constraints related to limited credit bureau coverage. The empirical findings reveal that constraints associated with public financing and insufficient awareness constitute the main barriers to access to finance and indirectly affect startup growth through access to financial resources. In contrast, constraints related to credit bureau coverage do not appear to be a determining factor. Finally, the study proposes several improvement measures, including the flexibilization of public support mechanisms, the adaptation of the regulatory framework, and the use of digital technologies to facilitate startups' access to finance.

Keywords : Innovative startups ; External constraints ; Finance ; Growth ; Morocco.

Introduction

Les startups innovantes constituent aujourd'hui un levier majeur de l'innovation et de la compétitivité économique. En proposant des solutions nouvelles répondant aux besoins du marché, elles favorisent la création de valeur, stimulent l'entrepreneuriat et participent à la création d'emplois qualifiés. Leur capacité à innover leur confère ainsi un rôle déterminant dans le renouvellement du tissu économique.

Toutefois, leur contribution au développement économique dépend étroitement de leur capacité à accéder aux ressources financières nécessaires à leur création, à leur développement et à leur croissance. Or, les startups innovantes continuent de rencontrer d'importantes difficultés pour obtenir les financements dont elles ont besoin. La littérature attribue généralement ces difficultés aux spécificités de ces entreprises, notamment un niveau élevé d'incertitude, la prédominance d'actifs immatériels et l'absence de modèles économiques stabilisés. Ces caractéristiques renforcent la perception du risque par les financeurs et compliquent l'évaluation de leur potentiel (OCDE, 2012 ; St-Pierre, 2004 ; Bessière et Stephany, 2015 ; Cieply, 2019 ; Bousacour, 2025). Toutefois, ces facteurs internes ne suffisent pas à expliquer l'ensemble des difficultés d'accès au financement. Celles-ci sont également influencées par des contraintes externes liées à l'environnement institutionnel, réglementaire, fiscal et financier dans lequel évoluent les startups.

Si les déterminants internes de l'accès au financement ont fait l'objet d'une attention soutenue dans la littérature, les contraintes externes demeurent encore insuffisamment explorées, en particulier dans le contexte des économies émergentes. Cette lacune théorique souligne la nécessité d'approfondir l'analyse de leur influence sur l'accès au financement des startups innovantes dans des contextes spécifiques tels que celui du Maroc. C'est dans cette perspective que le présent article vise à répondre à la question de recherche suivante : **Dans quelle mesure les contraintes externes influencent-elles l'accès au financement des startups innovantes au Maroc et, par conséquent, leur croissance ?**

Afin d'y répondre, cet article adopte une approche méthodologique mixte, combinant une phase qualitative exploratoire et une phase quantitative confirmatoire. Cette démarche vise à identifier les principales contraintes externes susceptibles d'influencer l'accès au financement des startups innovantes, à analyser leur impact sur leur croissance et à formuler des recommandations opérationnelles destinées à améliorer les mécanismes de financement et à renforcer le développement des startups innovantes au Maroc.

1. Revue de la littérature

La littérature relative aux déterminants du financement entrepreneurial a permis d'identifier plusieurs difficultés découlant des spécificités propres aux startups et affectant leurs conditions de financement. Toutefois, l'influence de leur environnement externe demeure encore relativement peu explorée. Dans cette perspective, cette revue de littérature examine plus particulièrement les contraintes externes qui peuvent affecter l'accès au financement des startups innovantes.

Dans le cadre de cette recherche, les contraintes externes désignent l'ensemble des facteurs relevant de l'environnement de financement des startups et échappant, dans une large mesure, à leur contrôle direct. Bien que de natures différentes, elles constituent des dimensions distinctes et complémentaires partageant un même dénominateur commun : leur capacité à limiter l'accès des startups aux ressources financières nécessaires à leur développement. Sur la base de la littérature examinée, cette approche conduit à retenir quatre dimensions principales de ces contraintes. Il s'agit des contraintes législatives et fiscales, des exigences associées aux financements publics, des contraintes informationnelles liées à la couverture des bureaux de crédit et de l'insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement.

1.1. Contraintes législatives et fiscales

Les contraintes législatives et fiscales constituent un facteur déterminant dans l'analyse des difficultés d'accès au financement des startups innovantes. En effet, le cadre réglementaire influence directement le fonctionnement des mécanismes de financement ainsi que la capacité des entreprises à mobiliser des ressources adaptées à leurs besoins. Lorsqu'il est insuffisamment aligné avec les spécificités des startups, il peut freiner le développement de l'innovation et réduire l'attractivité de l'investissement entrepreneurial (Alsina, 2013 ; Clair, 2022).

Dans ce contexte, les contraintes réglementaires se manifestent en premier lieu à travers la complexité des démarches administratives. La longueur des procédures et les délais de traitement importants rendent l'accès des startups aux dispositifs de financement plus difficile, d'autant plus que ces derniers reposent souvent sur des critères d'éligibilité stricts et une gestion particulièrement lourde (Kabbaj et Maafiri, 2023).

Par ailleurs, ces contraintes limitent également la diversification des sources de financement. Certains mécanismes innovants, pourtant largement développés dans d'autres écosystèmes entrepreneuriaux, demeurent insuffisamment encadrés ou exploités au Maroc, renforçant ainsi la dépendance des startups aux modes de financement traditionnels. À cet égard, les crypto-

actifs¹ et les dispositifs fondés sur la blockchain illustrent ces limites : l'absence d'un cadre réglementaire clair freine leur développement et réduit la confiance des investisseurs. De plus, les restrictions encadrant l'accès aux financements internationaux constituent un obstacle important, en limitant la capacité des startups marocaines à mobiliser des capitaux étrangers et à s'insérer dans les réseaux mondiaux de financement (OCDE, 2021 ; BAD, BEI et BERD, 2021 ; Kabbaj et Maafiri, 2023).

Par ailleurs, l'inadéquation du cadre fiscal constitue un frein supplémentaire au financement des startups innovantes. En l'absence de mesures fiscales incitatives adaptées, ces entreprises peinent à attirer des investisseurs privés et à mobiliser des financements externes. Dans ce contexte, le faible niveau d'incitation à l'investissement dans des projets innovants, souvent perçus comme risqués, tend à réduire l'intérêt des investisseurs (AMIC, 2018).

Enfin, le manque de flexibilité du cadre réglementaire et fiscal constitue une contrainte supplémentaire. Les dispositifs existants, souvent conçus selon une logique adaptée aux entreprises traditionnelles, créent un décalage avec les réalités des startups innovantes. Cette inadéquation limite l'efficacité des politiques de soutien à l'innovation et restreint l'accès des jeunes entreprises aux ressources financières nécessaires à leur croissance.

1.2. Contraintes liées aux financements publics

Au-delà du cadre institutionnel et réglementaire, les dispositifs publics occupent une place centrale dans le financement des startups innovantes, en particulier dans les contextes où le secteur privé demeure marqué par une forte aversion au risque. Au Maroc, les pouvoirs publics ont progressivement mis en place une diversité de mécanismes visant à soutenir l'innovation et à accompagner les jeunes entreprises à fort potentiel.

Toutefois, malgré cette multiplicité d'initiatives, plusieurs travaux soulignent que leur efficacité reste limitée en raison de contraintes structurelles affectant leur accessibilité et leur adéquation aux besoins des startups (AMIC, 2018 ; BEI, BERD et Banque mondiale, 2021 ; AMIC, 2023 ; Kabbaj et Maafiri, 2023).

L'une des principales limites identifiées concerne la **forte sélectivité des dispositifs publics**. En effet, plusieurs programmes affichent des taux d'acceptation relativement faibles, traduisant une rigueur importante dans les processus de sélection. Par exemple, le Fonds Innov Invest, bien qu'ayant permis de financer plusieurs centaines de projets, reste caractérisé par un écart

¹ D'après Abdellatif Jouahri, gouverneur de Bank Al-Maghrib, le Maroc prépare actuellement une réglementation pour encadrer l'usage des cryptomonnaies, marquant un tournant après leur interdiction en 2017. Cette déclaration a été faite le 26 novembre 2024, lors de la 4^e édition du Symposium régional de haut niveau sur la stabilité financière à Rabat.

significatif entre le nombre de candidatures déposées et celles effectivement retenues. De même, des dispositifs comme le RMIE ou le programme INNOV'ACT présentent des taux de sélection limités, ce qui restreint l'accès au financement pour un grand nombre de startups, notamment celles en phase d'amorçage (AMIC, 2018 ; Tamwilcom, 2022 ; Bousacour, 2025). Par ailleurs, les **critères d'éligibilité et les exigences administratives** constituent une contrainte majeure. Les programmes publics sont souvent caractérisés par des conditions strictes, des procédures complexes et des exigences documentaires importantes, qui peuvent dissuader les porteurs de projets. Cette complexité est particulièrement pénalisante pour les startups en phase précoce, qui ne disposent pas toujours des ressources organisationnelles nécessaires pour répondre à ces exigences (Bousacour, 2025 ; Maroc PME, 2020).

En outre, les **délais de traitement et la lourdeur administrative** réduisent l'efficacité opérationnelle des dispositifs publics. Dans un environnement où les startups nécessitent des financements rapides pour soutenir leur développement, la lenteur des procédures peut compromettre la mise en œuvre des projets. Cette contrainte est régulièrement évoquée comme un facteur limitant l'attractivité des financements publics, poussant certains entrepreneurs à privilégier des sources alternatives malgré leur inadéquation (Tricoire, 2011 ; Kabbaj et Maafiri, 2023 ; Bousacour, 2025).

Un autre aspect important concerne le **manque de coordination entre les différents dispositifs publics**. Malgré la diversité des programmes existants (FSI, RMIE, Innov Invest, INTELAKA, ISTITMAR), la littérature souligne l'absence d'une véritable articulation entre ces mécanismes, ce qui limite leur lisibilité et leur efficacité globale. Cette fragmentation institutionnelle complique l'orientation des startups et réduit l'impact des politiques publiques de soutien à l'innovation (AMIC, 2018 ; Dabiré, 2023 ; Bousacour, 2025).

Enfin, plusieurs travaux mettent en évidence une **inadéquation entre les dispositifs publics et les besoins spécifiques des startups**, en particulier en phase d'amorçage. De nombreux programmes privilégient des projets déjà structurés ou présentant un niveau de maturité avancé, au détriment des initiatives émergentes caractérisées par un risque plus élevé. Cette orientation limite la capacité des politiques publiques à soutenir pleinement l'innovation dès ses premières étapes, alors même que cette phase est déterminante pour la survie des startups (BOUSACOUR, 2025 ; OCDE, 2011 ; Oxfam Maroc, 2022).

1.3. Contraintes informationnelles : couverture limitée des bureaux de crédit

Par ailleurs, l'analyse des contraintes d'accès au financement ne peut être complète sans considérer les problèmes informationnels qui structurent les relations entre les startups et les

financeurs. La qualité et la disponibilité de l'information financière jouent en effet un rôle central dans les décisions d'octroi de financement, particulièrement dans des contextes marqués par une forte incertitude (OCDE, 2011).

Dans le cas des startups, cette problématique est particulièrement importante en raison de leur faible historique financier et de la nature souvent immatérielle de leurs actifs, qui rendent leur évaluation plus difficile pour les institutions financières. Dans ce contexte, la couverture limitée des bureaux de crédit apparaît comme une contrainte susceptible d'accentuer les asymétries d'information. Ces structures, chargées de collecter et de diffuser des informations sur la solvabilité des emprunteurs, contribuent à améliorer l'information disponible pour les prêteurs. Lorsque leur couverture est insuffisante, les institutions financières disposent de moins de données fiables pour apprécier la situation financière et le risque de crédit des entreprises (FMI, 2019).

Cette insuffisance informationnelle peut accroître la perception du risque par les institutions financières. En l'absence de données formalisées et vérifiables, les banques rencontrent davantage de difficultés à évaluer la capacité de remboursement des startups, ce qui peut les conduire à adopter des comportements plus prudents, voire restrictifs, en matière de financement. Le déficit d'information peut ainsi favoriser le rationnement du crédit et limiter l'accès des startups aux ressources financières externes (OCDE, 2011).

Cette contrainte peut également être renforcée par l'insuffisance des systèmes d'information financière au sein même des startups. Le manque de formalisation des données comptables et financières réduit leur capacité à fournir des signaux crédibles aux financeurs et accentue les asymétries d'information. Cette situation traduit ainsi une double contrainte informationnelle : externe, liée à la couverture limitée des infrastructures d'information sur le crédit, et interne, liée aux capacités organisationnelles des startups à produire et communiquer une information financière fiable.

1.4. Contraintes liées à la sensibilisation aux opportunités de financement

Enfin, au-delà des contraintes institutionnelles et informationnelles, l'accès au financement dépend également du niveau de sensibilisation des entrepreneurs aux opportunités disponibles. En effet, la multiplicité des dispositifs de financement ne garantit pas nécessairement leur accessibilité effective lorsque l'information relative à ces dispositifs demeure insuffisamment visible ou accessible.

L'information sur les mécanismes de financement est souvent dispersée entre plusieurs acteurs institutionnels, sans être regroupée au sein d'un système centralisé facilement accessible aux

entrepreneurs. Cette fragmentation peut compliquer l'identification des dispositifs adaptés aux besoins des startups et accroître les efforts nécessaires à la recherche de financement (Mekouar, 2012). La faiblesse des canaux de communication dédiés à la diffusion de cette information peut également limiter la transparence du système de financement et renforcer les asymétries d'information entre les différents acteurs (Seghers et al., 2009 ; OCDE, 2014 ; Oxfam Maroc, 2022).

À cette fragmentation s'ajoute l'insuffisance des actions de sensibilisation et d'accompagnement. L'absence de dispositifs efficaces d'information et de formation peut limiter la capacité des entrepreneurs à comprendre les modalités d'accès aux financements, les critères d'éligibilité ainsi que les démarches administratives associées. Elle peut ainsi réduire leur capacité à identifier et à mobiliser les ressources financières correspondant à leurs besoins (Oxfam Maroc, 2022).

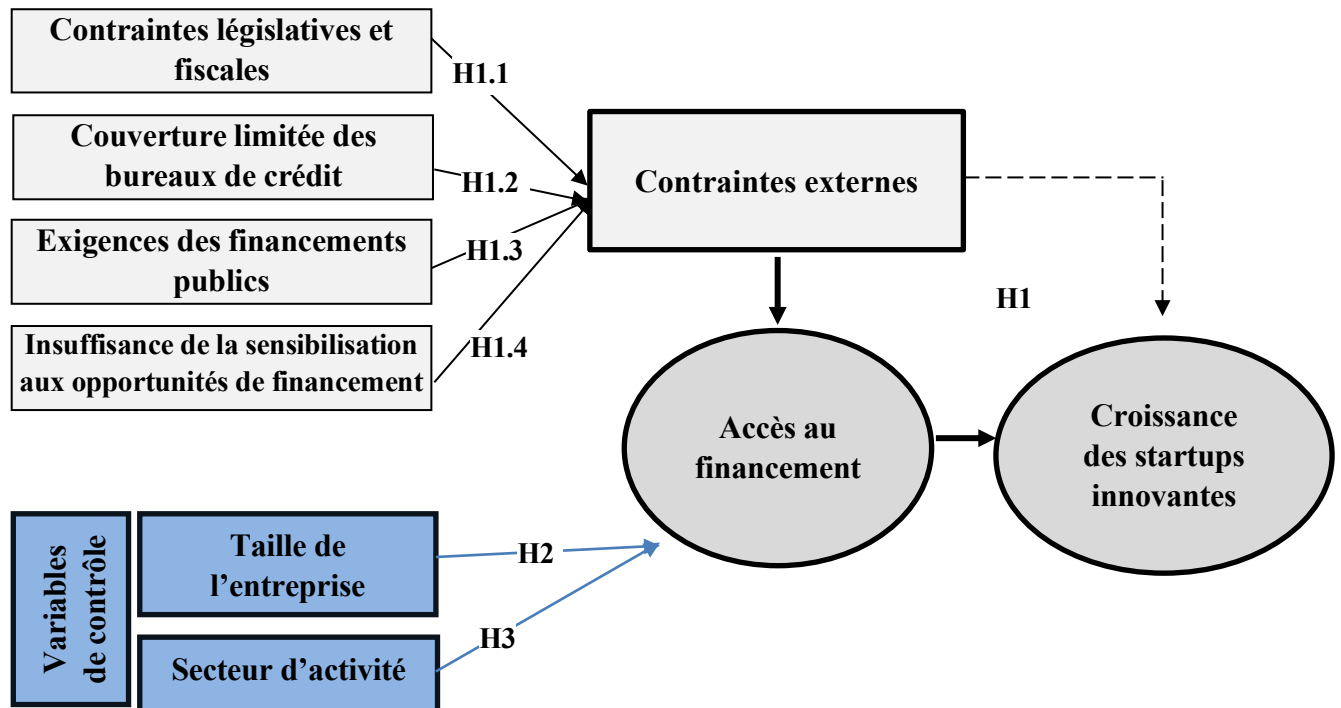
La diffusion de l'information sur les opportunités de financement peut également présenter des disparités territoriales. Une accessibilité inégale à l'information selon les territoires est susceptible de désavantager certaines startups et de limiter leur participation aux dispositifs de financement existants.

Ces difficultés traduisent ainsi une forme d'imperfection informationnelle susceptible d'affecter la rencontre entre l'offre et la demande de financement. Une startup peut rencontrer des difficultés à mobiliser des ressources financières non seulement en raison de leur disponibilité limitée, mais également parce qu'elle ne dispose pas d'une information suffisante pour identifier les dispositifs adaptés à ses besoins, comprendre leurs conditions d'accès ou entreprendre les démarches nécessaires.

2. Modèle conceptuel et hypothèses de recherche

Dans le prolongement de la revue de littérature, cette recherche propose un modèle conceptuel visant à analyser l'influence des contraintes externes sur l'accès au financement des startups innovantes au Maroc et, par conséquent, sur leur croissance. Ce modèle repose sur l'idée que l'environnement institutionnel, réglementaire, informationnel et financier constitue un déterminant majeur des conditions de financement des startups, particulièrement dans les économies émergentes caractérisées par des imperfections de marché et une forte asymétrie d'information. Il postule que les contraintes externes influencent la croissance des startups innovantes de manière indirecte, à travers leur effet sur l'accès au financement, lequel est ainsi considéré comme une variable médiatrice du modèle.

Figure 1 : Modèle conceptuel de la recherche



Source : élaborée par nous-mêmes

Le modèle conceptuel présenté à la figure 1 s'articule autour de plusieurs construits représentant les différentes dimensions des contraintes externes, l'accès au financement, la croissance des startups innovantes ainsi que deux variables de contrôle. Les construits mobilisés dans cette recherche ont été élaborés à partir d'une revue approfondie de la littérature, puis adaptés au contexte marocain grâce aux résultats de l'étude qualitative exploratoire menée auprès d'entrepreneurs et d'acteurs du financement. Cette démarche a permis d'assurer la validité conceptuelle des variables retenues tout en garantissant leur adéquation avec les spécificités de l'écosystème des startups innovantes au Maroc. Les paragraphes suivants présentent successivement chacun des construits retenus ainsi que les principaux indicateurs utilisés pour leur opérationnalisation.

Les **contraintes législatives et fiscales** renvoient principalement à la rigidité du cadre réglementaire, à la complexité des procédures administratives, à l'insuffisance des incitations fiscales ainsi qu'aux limites encadrant certaines formes innovantes de financement. Les indicateurs de mesure de ce construit ont été élaborés à partir des travaux de Dabiré (2023), de Machiche et Maalemi (2024) ainsi que d'El Ouazzani (2016), puis enrichis grâce aux enseignements issus des entretiens qualitatifs réalisés auprès des entrepreneurs.

Les **contraintes informationnelles** concernent la faible disponibilité d'informations financières fiables, la couverture limitée des bureaux de crédit ainsi que les difficultés

d'évaluation du risque par les institutions financières. Les indicateurs associés à cette variable ont été développés à partir des rapports du Fonds monétaire international (2019) et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (2011), puis adaptés au contexte de l'étude à partir des résultats de la phase qualitative.

Les **contraintes liées aux financements publics** traduisent les limites des dispositifs publics de soutien aux startups innovantes, notamment les critères d'éligibilité, la sélectivité des programmes, la complexité des procédures administratives et les délais de traitement des demandes. Les indicateurs de ce construit ont été élaborés à partir du rapport *Financement des TPME au Maroc : Où en est le programme INTELAKA ?* publié par Oxfam Maroc (2022), puis complétés par les retours d'expérience des entrepreneurs interrogés.

Les **contraintes liées à la sensibilisation aux opportunités de financement** reflètent le déficit de diffusion de l'information et le manque de visibilité des dispositifs de financement accessibles aux startups innovantes. Les indicateurs de cette variable ont été construits en s'appuyant sur les travaux d'Aleksandr et al. (2016) ainsi que d'Osano et Languitane (2016), puis adaptés au contexte marocain grâce aux résultats de l'étude qualitative.

L'**accès au financement**, retenu comme **variable médiatrice**, renvoie aux conditions dans lesquelles les startups innovantes parviennent à obtenir les ressources financières nécessaires à leur développement. Dans cette recherche, ce construit est appréhendé à travers les difficultés rencontrées dans l'accès au financement, notamment les délais d'obtention des financements, les montants effectivement obtenus, les exigences imposées par les organismes financeurs ainsi que la disponibilité des différentes sources de financement. Les indicateurs de mesure de cette variable ont été élaborés à partir des travaux de Mazanai et Fatoki (2012), d'Ingabire et al. (2016), d'Osano et Languitane (2016), de Kabbaj et Maafiri (2023) ainsi que du rapport de l'OMTPME (2023), puis adaptés au contexte marocain à partir des enseignements issus de l'étude qualitative exploratoire.

La **croissance des startups innovantes**, considérée comme **variable dépendante**, renvoie au développement économique et organisationnel de l'entreprise au cours de son cycle de vie. Elle est appréhendée à **travers l'évolution du chiffre d'affaires**, des effectifs, de la clientèle et des actifs, qui constituent les principaux indicateurs de croissance retenus dans la littérature sur les jeunes entreprises innovantes. Les indicateurs de mesure de ce construit ont été élaborés à partir des travaux de Janssen (2005), de Tarillon et al. (2013), de Matharu et al. (2016), de Boissin et al. (2018) ainsi que d'Amadasun et al. (2022), puis adaptés au contexte des startups innovantes marocaines grâce aux résultats de l'étude qualitative.

Enfin, afin de renforcer la robustesse du modèle conceptuel et de mieux prendre en compte certains facteurs susceptibles d'influencer l'accès au financement, **deux variables de contrôle** ont été intégrées à l'analyse : la taille de l'entreprise et le secteur d'activité. Ces variables sont régulièrement mobilisées dans les travaux portant sur le financement des PME et des startups, en raison de leur influence potentielle sur les conditions d'accès aux ressources financières. En effet, la taille de l'entreprise peut affecter la perception du risque par les financeurs ainsi que sa capacité à mobiliser des garanties, tandis que le secteur d'activité est susceptible d'influencer le niveau d'incertitude associé aux projets, les perspectives de rentabilité et les critères d'éligibilité aux dispositifs de financement. Leur prise en compte permet ainsi de contrôler l'effet de certains facteurs contextuels et d'appréhender plus précisément l'influence des contraintes externes étudiées.

3. Hypothèses de recherche

À partir du modèle conceptuel proposé et des enseignements issus de la revue de littérature, nous formulons une hypothèse principale déclinée en quatre sous-hypothèses, articulées autour des principales dimensions des contraintes externes susceptibles d'influencer l'accès au financement des startups innovantes au Maroc.

Hypothèse principale (H1) :

H1 : Les contraintes externes influencent l'accès au financement des startups innovantes, à travers lequel elles sont susceptibles d'affecter leur croissance.

Sous-hypothèses :

H1.1 : Les contraintes législatives et fiscales limitent l'accès des startups innovantes aux ressources financières, réduisant ainsi leurs perspectives de croissance.

H1.2 : La couverture limitée des bureaux de crédit restreint l'accès des startups innovantes au financement et, de ce fait, leurs possibilités de croissance.

H1.3 : Les exigences liées aux financements publics constituent un frein à l'accès des startups innovantes aux ressources financières nécessaires à leur croissance.

H1.4 : L'insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement limite la capacité des startups innovantes à mobiliser les ressources financières indispensables à leur croissance.

En complément de l'hypothèse principale et des sous-hypothèses associées aux contraintes externes, deux hypothèses relatives aux variables de contrôle sont formulées afin d'évaluer l'influence de la taille de l'entreprise et du secteur d'activité sur l'accès au financement des startups innovantes.

H2 : La taille de l'entreprise exerce une influence significative sur l'accès au financement des startups innovantes.

H3 : Le secteur d'activité exerce une influence significative sur l'accès au financement des startups innovantes.

4. Méthodologie de recherche

Afin de vérifier empiriquement les hypothèses formulées, cette recherche adopte une approche méthodologique mixte combinant une phase qualitative exploratoire et une phase quantitative confirmatoire. Cette démarche permet non seulement d'approfondir la compréhension des contraintes externes affectant l'accès au financement des startups innovantes au Maroc, mais également d'évaluer leur influence sur leur croissance.

La phase qualitative repose sur la réalisation de **douze entretiens semi-directifs** menés auprès de différents acteurs de l'écosystème entrepreneurial marocain. Parmi les répondants figurent des fondateurs de startups innovantes ainsi que des acteurs du financement, notamment des responsables bancaires et un business angel. Cette étape exploratoire a permis d'enrichir les construits théoriques issus de la littérature, d'apprécier leur pertinence dans le contexte étudié et d'identifier les principales dimensions à intégrer dans le questionnaire de recherche.

La phase quantitative a été conduite auprès d'un échantillon de 220 startups innovantes marocaines. En l'absence d'une base de données officielle exhaustive, la population de référence a été constituée en 2024 à partir du croisement de plusieurs sources nationales et internationales, notamment Startup.ma, Technopark, Startup Hub Maroc, Gitex Africa et Crunchbase. Cette démarche a permis d'identifier 478 startups innovantes actives au Maroc. Les entreprises retenues devaient répondre aux critères de qualification des jeunes entreprises innovantes définis par le Code général des impôts, à savoir un chiffre d'affaires annuel inférieur à 5 millions de dirhams, une ancienneté inférieure à huit ans ou à cinq ans depuis la première vente, et au moins 30 % des charges déductibles consacrées à la recherche et développement (CGI, 2024).

La taille minimale de l'échantillon, estimée à 214 startups pour une marge d'erreur de 5 % et un niveau de confiance de 95 %, a été déterminée conformément aux recommandations de Royer et Zarlowski (2003). L'échantillon final de 220 startups satisfait ainsi à cette exigence. Une méthode d'échantillonnage par quotas a été retenue afin de tenir compte de la concentration géographique inégale des startups marocaines. Les quotas ont été établis à partir des données de Startup.ma consultées en mars 2024 : Casablanca (62,30 %), Rabat (13,89 %), Marrakech et Agadir (6,75 % chacune), Tanger (4,37 %), Fès (2,38 %), Meknès (1,19 %), Oujda et Ben

Guérir (0,79 % chacune), ainsi que Séfrou et Mohammedia (0,40 % chacune). Une attention particulière a également été accordée à l'hétérogénéité des profils selon le secteur d'activité, le stade de développement et l'ancienneté des startups.

Avant la collecte définitive des données, le questionnaire a fait l'objet d'un pré-test auprès de 16 professionnels afin d'en vérifier la clarté, la cohérence et la pertinence des items. La collecte a ensuite été réalisée principalement en face-à-face lors de Gitex Africa 2024. L'échantillon final couvre cinq principaux secteurs d'activité : l'informatique (96 startups), le retail et l'e-commerce (70), l'éducation (40), la santé (11) et la fintech (3).

Toutefois, l'échantillonnage par quotas étant une méthode non probabiliste, il demeure exposé à certains biais liés notamment à l'accessibilité et à la disponibilité des entreprises sélectionnées. En outre, la collecte réalisée principalement lors de Gitex Africa peut conduire à une surreprésentation de startups relativement visibles et intégrées aux réseaux entrepreneuriaux. Ces limites méthodologiques appellent néanmoins à la prudence quant à la généralisation des résultats à l'ensemble des startups innovantes marocaines.

Le questionnaire a été élaboré à partir des construits et des indicateurs de mesure présentés dans le modèle conceptuel. L'ensemble des items a été évalué à l'aide d'une échelle de Likert à cinq modalités, permettant de mesurer la perception des répondants à l'égard des différentes dimensions étudiées.

Afin d'assurer une interprétation cohérente des relations étudiées, les échelles ont été orientées dans le sens de la contrainte. Pour les différentes dimensions des contraintes externes, un score élevé traduit un niveau plus important de contrainte perçue. De même, la variable « accès au financement » est appréhendée à travers les difficultés rencontrées par les startups pour obtenir les ressources financières nécessaires, de sorte qu'un score élevé indique des difficultés d'accès plus importantes. La variable « croissance » est également appréhendée dans le sens des difficultés rencontrées, un score élevé traduisant ainsi des difficultés de croissance plus importantes. Par conséquent, une relation positive entre les variables indique que l'accentuation des contraintes externes est associée à une augmentation des difficultés d'accès au financement, elles-mêmes associées à des difficultés de croissance plus importantes. Concernant les variables de contrôle, les scores ont été codés de manière ordonnée : un score élevé pour la taille correspond à une entreprise de plus grande taille, tandis qu'un score élevé pour le secteur d'activité correspond à un secteur présentant un niveau de risque plus faible.

Le traitement statistique des données a été réalisé à l'aide du logiciel SPSS (version 25) en deux étapes. La première a porté sur la validation des échelles de mesure à travers des analyses

factorielles exploratoires (ACP) et sur l'évaluation de la cohérence interne des construits à l'aide du coefficient alpha de Cronbach. La seconde a consisté à tester les hypothèses de recherche au moyen d'analyses de régression multiple, complétées par des analyses de médiation inspirées de l'approche de Baron et Kenny (1986).

5. Analyse des données

Les analyses qualitative et quantitative réalisées dans le cadre de cette recherche permettent d'évaluer empiriquement les relations proposées par le modèle conceptuel. Dans un premier temps, l'analyse des données qualitatives permet d'apprécier la pertinence des dimensions retenues dans le modèle conceptuel et d'affiner la compréhension des contraintes externes affectant l'accès au financement des startups innovantes au Maroc. Dans un second temps, l'analyse des données quantitatives vise à valider les construits mobilisés et à tester les hypothèses de recherche relatives à l'influence des contraintes externes sur l'accès au financement et la croissance des startups innovantes.

5.1. Résultats de l'étude qualitative

Les résultats de l'étude qualitative ont permis de confirmer l'importance de plusieurs facteurs influençant l'accès au financement des startups innovantes. Les entretiens réalisés auprès des entrepreneurs et des acteurs du financement ont notamment mis en évidence le rôle d'un cadre législatif adapté, de mesures fiscales encourageant l'investissement dans les startups innovantes, de l'accessibilité des dispositifs de financement public ainsi que de la diffusion de l'information relative aux opportunités de financement.

En revanche, la variable relative aux contraintes informationnelles liées à la couverture des bureaux de crédit n'a pas été clairement validée lors de la phase qualitative. Cette situation s'explique principalement par le fait que plusieurs entrepreneurs interrogés ne disposaient pas d'une connaissance suffisante du rôle des bureaux de crédit ni des mécanismes associés aux systèmes d'information financière. Certains répondants avaient également des difficultés à identifier concrètement ce que recouvrent les bureaux de crédit et leur implication dans les processus d'évaluation du risque et d'octroi de financement.

Cette phase qualitative, mobilisée dans une logique exploratoire, a ainsi permis d'affiner le modèle conceptuel de la recherche en approfondissant la compréhension des contraintes externes et en ajustant les dimensions retenues pour la phase quantitative.

5.2. Validation des construits : résultats des ACP et de la fiabilité interne

Une analyse factorielle exploratoire a été réalisée sur l'ensemble des variables retenues dans cette recherche, conformément aux recommandations méthodologiques de Churchill (1979) et

de Gerbing et Hamilton (1996). Cette démarche avait pour objectif d'identifier les dimensions sous-jacentes des construits étudiés, de vérifier la cohérence des items composant chaque échelle et d'éliminer les variables présentant une faible contribution factorielle, afin d'assurer la validité convergente des mesures.

Les résultats indiquent que la majorité des **construits** présentent une structure unidimensionnelle, à l'exception du construit relatif aux contraintes législatives et fiscales, qui se décompose en deux dimensions distinctes. Les valeurs de l'indice KMO, toutes supérieures à 0,75, ainsi que les tests de sphéricité de Bartlett, statistiquement significatifs ($p < 0,001$), confirment la pertinence du recours à l'analyse factorielle. Par ailleurs, les items présentent des charges factorielles et des communalités élevées, tandis que les échelles de mesure affichent une bonne cohérence interne, confirmée par des coefficients alpha de Cronbach supérieurs à 0,70. Ces résultats attestent de la qualité psychométrique des échelles de mesure et de leur adéquation pour les analyses ultérieures. Le tableau 1 présente une synthèse des résultats obtenus.

Tableau 1 : Synthèse des résultats de l'analyse factorielle exploratoire et de la fiabilité des construits

Codes SPSS	Intitulés	Nombres d'items	Validité (%)	Fiabilité (α de Cronbach)
Construits explicatifs				
CONTRAINTE	Contraintes législatives et fiscales (2 dimensions)	5	94,140 %	0,891
COUVERTURE	Couverture limitée des bureaux de crédit	4	76,075 %	0,895
CRITERE	Exigences des financements publics	4	94,102 %	0,944
SENSIBILISATION	Insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement	5	80,812 %	0,901
Construit intermédiaire				
FINANCEMENT	Accès au financement	4	67,594 %	0,838
Construits à expliquer				
CROISSANCE	Croissance des startups innovantes	4	58,002 %	0,758

Source : Résultats obtenus à partir du logiciel SPSS (version 25).

5.3. Résultats des tests des hypothèses

Afin d'examiner les relations entre les contraintes externes, l'accès aux ressources financières et la croissance des startups innovantes, plusieurs analyses statistiques ont été mobilisées, notamment des corrélations de Pearson, des régressions multiples ainsi qu'une analyse de médiation fondée sur l'approche de Baron et Kenny (1986). Ces analyses ont permis de tester l'hypothèse principale (H1), les sous-hypothèses relatives aux différentes dimensions des contraintes externes ainsi que les hypothèses associées aux variables de contrôle (H2 et H3).

Dans un premier temps, des analyses de corrélation de Pearson ont été réalisées afin d'évaluer les relations entre les différentes dimensions des contraintes externes (la fiscalité, la réglementation, la couverture limitée des bureaux de crédit, les exigences des financements publics et la sensibilisation aux opportunités de financement) et la variable médiatrice, à savoir l'accès au financement. Les résultats montrent que les exigences des financements publics ($r = 0,843$; $p < 0,001$) et l'insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement ($r = 0,822$; $p < 0,001$) présentent les relations les plus fortes avec l'accès au financement. La fiscalité contraignante ($r = 0,498$; $p < 0,001$) et la réglementation contraignante ($r = 0,486$; $p < 0,001$) présentent également des relations positives et statistiquement significatives, bien que d'intensité plus modérée. Compte tenu de l'orientation des échelles, ces relations positives indiquent qu'un niveau plus élevé de contrainte est associé à des difficultés plus importantes d'accès au financement. En revanche, la couverture limitée des bureaux de crédit ne présente pas de relation statistiquement significative avec l'accès au financement ($r = 0,060$; $p = 0,380$).

Tableau 2 : Corrélation entre les variables indépendantes (VI) et la variable médiatrice (VM)

Construit indépendant	Corrélation de Pearson avec « Accès au financement »	Sig. (bilatérale)
Fiscalité contraignante	,498	$p < 0,001$
Réglementation contraignante	,486	$p < 0,001$
Couverture limitée des bureaux de crédit	,060	$p = 0,380$
Exigences des financements publics	,843	$p < 0,001$
Insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement	,822	$p < 0,001$

Source : Résultats obtenus à partir du logiciel SPSS (version 25).

Les résultats du tableau 2 mettent en évidence le rôle prépondérant des exigences des financements publics et de l'insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement dans les difficultés d'accès aux ressources financières des startups innovantes. En revanche, la couverture limitée des bureaux de crédit ne présente pas de relation statistiquement significative avec l'accès au financement dans le contexte étudié.

Par ailleurs, une corrélation positive et très forte est observée entre l'accès au financement et la croissance des startups innovantes ($r = 0,953$; $p < 0,001$). Compte tenu de l'orientation des échelles, cette relation indique que des difficultés plus importantes d'accès au financement sont associées à des difficultés de croissance plus marquées. Ce résultat souligne ainsi le rôle central de l'accès aux ressources financières dans la dynamique de croissance des startups et confirme la pertinence de son intégration en tant que variable médiatrice dans le modèle conceptuel.

Tableau 3 : Corrélation entre la variable médiatrice (VM) et la variable dépendante (VD)

Construit indépendant	Corrélation de Pearson avec « Croissance des startups »	Sig. (bilatérale)
Accès au financement	0.953	$p < 0,001$

Source : Résultats obtenus à partir du logiciel SPSS (version 25).

Dans un second temps, une analyse de régression multiple a été réalisée afin d'évaluer l'effet des différentes contraintes externes sur l'accès au financement. L'analyse de variance (ANOVA) du modèle ($F = 1076,666$; $p < 0,001$) confirme la significativité globale du modèle de régression. Par ailleurs, le coefficient de détermination ajusté (R^2 ajusté = 0,967) met en évidence une très forte capacité explicative, indiquant que les variables retenues expliquent une part substantielle des variations observées de l'accès au financement. Les résultats montrent que l'ensemble des coefficients de régression sont statistiquement significatifs ($p < 0,05$), à l'exception de la variable relative à la couverture limitée des bureaux de crédit, dont l'effet n'est pas significatif.

Parmi les variables explicatives significatives, les exigences des financements publics exercent l'influence la plus importante sur les difficultés d'accès au financement des startups innovantes marocaines ($B = 0,330$; $p < 0,001$), suivies de l'insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement ($B = 0,310$; $p < 0,001$). La fiscalité contraignante ($B = 0,076$; $p < 0,001$) et la réglementation contraignante ($B = 0,029$; $p = 0,035$) présentent également des effets positifs et statistiquement significatifs, mais d'une ampleur plus faible. Compte tenu du codage retenu, où un score élevé traduit une contrainte plus forte et des difficultés d'accès au financement plus importantes, ces coefficients positifs indiquent que l'intensification de ces contraintes est associée à une augmentation des difficultés d'accès au financement des startups innovantes marocaines. Ces résultats confirment ainsi que les facteurs institutionnels et informationnels constituent des déterminants importants des difficultés d'accès au financement des startups innovantes marocaines.

Les variables de contrôle intégrées au modèle présentent également des effets statistiquement significatifs. La taille de l'entreprise exerce un effet négatif sur les difficultés d'accès au financement ($B = -0,121$; $p < 0,001$), indiquant que les startups de plus grande taille rencontrent moins d'obstacles pour mobiliser des ressources financières externes. De même, le secteur d'activité exerce un effet négatif et statistiquement significatif ($B = -0,027$; $p = 0,016$). Compte tenu du codage retenu, selon lequel un score élevé correspond à un secteur moins risqué, les startups opérant dans ces secteurs bénéficient de conditions de financement plus

favorables. La prise en compte de ces deux variables permet ainsi d'isoler plus précisément les effets propres des contraintes externes sur l'accès au financement.

Tableau 4 : Résultats des paramètres de régression (coefficients)

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.	Statistiques de colinéarité	
	B	Erreur standard	Bêta			Tolérance	VIF
(Constante)	1,761	,129		13,668	,000		
Fiscalité contraignante	,076	,016	,096	4,704	,000	,360	2,777
Réglementation contraignante	,029	,014	,035	2,124	,035	,560	1,785
Exigences des financements publics	,330	,029	,413	11,479	,000	,115	8,658
Insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement	,310	,034	,346	9,240	,000	,107	9,375
Secteur d'activité	-,027	,011	-,035	-2,434	,016	,706	1,416
Taille de l'entreprise (CA)	-,121	,024	-,133	-5,094	,000	,221	4,529

Source : Résultats obtenus à partir du logiciel SPSS (version 25).

Enfin, l'analyse de médiation met en évidence le rôle médiateur de l'accès au financement dans la relation entre les contraintes externes et la croissance des startups innovantes. Les effets indirects observés sont particulièrement élevés pour l'insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement (VAF = 96 %) et les exigences des financements publics (VAF = 94 %), ainsi que pour la réglementation contraignante (VAF = 84 %) et la fiscalité contraignante (VAF = 76 %). Ces résultats suggèrent que l'accès au financement occupe une place importante dans la relation statistique observée entre ces contraintes et la croissance des startups innovantes.

Tableau 5 : Analyse des effets médiateurs entre variables indépendantes et croissance des startups innovantes

Variable Indépendante (VI)	Effet indirect (a × b)	Effet total (a × b + c')	VAF	Type de Médiation
Fiscalité contraignante	0,598	0,783	76%	Partielle
Réglementation contraignante	0,497	0,590	84%	Total
Exigences des financements publics	0,714	0,757	94%	Total
Insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement	0,802	0,833	96%	Total

Source : Résultats obtenus à partir du logiciel SPSS (version 25).

À la lumière de ces résultats, l'hypothèse principale H1 est largement validée. Les analyses confirment que les contraintes externes, en particulier les exigences des financements publics et l'insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement, constituent des déterminants majeurs de l'accès au financement et influencent indirectement la croissance des startups innovantes par l'intermédiaire de cette variable médiatrice.

Tableau 6 : Synthèse de la validation des hypothèses de recherche

Hypothèses	Validation
H1	Largement validée
H1.1 Contraintes législatives et fiscales	Validée
H1.2 Couverture limitée des bureaux de crédit	Non validée
H1.3 Exigences des financements publics	Validée
H1.4 Insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement	Validée
H2 Taille de l'entreprise	Validée
H3 Secteur d'activité	Validée

6. Discussion des résultats

Les résultats obtenus mettent en évidence que les contraintes externes constituent un déterminant majeur des difficultés d'accès au financement des startups innovantes marocaines. Ils confirment également que l'accès au financement joue un rôle central dans leur dynamique de croissance, en assurant la médiation entre les contraintes externes et la croissance des startups. Dans leur ensemble, ces résultats corroborent les enseignements de la littérature, selon lesquels l'environnement institutionnel, réglementaire et informationnel influence les conditions d'accès aux ressources financières des jeunes entreprises innovantes. Toutefois, l'importance de cette influence diffère selon les différentes dimensions des contraintes externes mises en évidence par l'analyse. Dès lors, il apparaît pertinent d'examiner successivement chacune d'elles afin d'identifier des actions susceptibles d'améliorer l'accès au financement des startups innovantes et de renforcer les conditions favorables à leur croissance.

6.1. Assouplir les exigences des financements publics et moderniser leur évaluation

Les résultats montrent que les exigences des financements publics constituent la contrainte la plus importante en matière d'accès au financement, avec une corrélation élevée ($r = 0,843$; $p < 0,001$) et un effet significatif ($B = 0,330$; $p < 0,001$). Leur effet sur la croissance est, par ailleurs, largement médié par l'accès au financement ($VAF = 94\%$). Ces résultats indiquent ainsi que l'intensification des exigences associées aux dispositifs publics est liée à une augmentation des difficultés d'accès au financement des startups innovantes.

Ce résultat peut notamment s'expliquer par le décalage entre les conditions d'accès aux dispositifs de financement public et les caractéristiques des startups innovantes. Les critères d'éligibilité, les exigences en matière d'historique financier ou encore le niveau de maturité

attendu des projets peuvent être difficiles à satisfaire pour de jeunes entreprises dont le modèle économique est encore en développement et qui disposent d'un historique financier limité. Ce constat rejoint les travaux de Kabbaj et Maafiri (2023), qui soulignent le caractère contraignant de certaines conditions d'accès aux dispositifs de financement, ainsi que ceux d'Oxfam Maroc (2022), qui mettent en évidence les difficultés rencontrées par les startups pour mobiliser les mécanismes de soutien disponibles. Dans le contexte marocain étudié, ces résultats suggèrent ainsi que l'existence de dispositifs publics de financement ne garantit pas nécessairement leur accessibilité effective lorsque leurs conditions d'accès sont insuffisamment adaptées aux caractéristiques des startups innovantes.

Ces constats mettent dès lors en évidence la nécessité d'assouplir les critères d'éligibilité des programmes de financement public et de simplifier les procédures administratives qui leur sont associées. À cet égard, le recours à des mécanismes de sélection automatisés et intelligents, fondés sur l'intelligence artificielle, pourrait contribuer à réduire la complexité des démarches, à accélérer l'évaluation des dossiers et à améliorer la qualité des décisions de financement. Une telle évolution permettrait de mieux prendre en compte les spécificités des startups innovantes et de renforcer l'efficacité des dispositifs publics de soutien.

6.2. Renforcer la sensibilisation aux opportunités de financement

Au-delà des exigences imposées par les dispositifs publics, l'insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement apparaît également comme un obstacle majeur, avec une corrélation élevée ($r = 0,822$; $p < 0,001$) et un effet significatif en régression ($B = 0,310$; $p < 0,001$). Son effet sur la croissance est fortement médié par l'accès au financement ($VAF = 96\%$), ce qui souligne l'importance de cette dimension dans le modèle étudié.

L'importance de cette contrainte peut notamment s'expliquer par la fragmentation de l'information relative aux mécanismes de financement et par l'insuffisance de canaux centralisés permettant aux entrepreneurs d'identifier les dispositifs adaptés à leurs besoins. Elle peut également être liée à la diversité des profils des fondateurs de startups innovantes, qui ne disposent pas nécessairement d'une formation en gestion ou en finance. Certains entrepreneurs sont issus de formations scientifiques ou techniques, notamment en ingénierie, en physique ou en chimie, et peuvent ainsi maîtriser davantage les dimensions technologiques de leurs projets que les mécanismes de financement, les critères d'éligibilité ou les démarches nécessaires à la mobilisation des ressources financières. Dans ces conditions, l'existence d'opportunités de financement ne garantit pas leur accessibilité effective si elle ne s'accompagne pas d'actions suffisantes d'information, de sensibilisation et d'accompagnement.

Ce résultat rejoint les travaux de Mekouar (2012), qui soulignent que la dispersion de l'information entre différents acteurs institutionnels complique l'identification des dispositifs de financement pertinents. Il concorde également avec les constats de l'OCDE (2014) et d'Oxfam Maroc (2022) concernant l'importance de la diffusion de l'information, de la sensibilisation et de l'accompagnement des entrepreneurs. Ces travaux montrent notamment que l'insuffisance des dispositifs d'information et de formation peut limiter la capacité des entrepreneurs à comprendre les modalités d'accès au financement, les critères d'éligibilité et les démarches administratives associées.

Dans le contexte marocain étudié, ces résultats montrent ainsi que la disponibilité des dispositifs de financement ne suffit pas à garantir leur mobilisation par les startups innovantes. Elle doit s'accompagner d'une information accessible et structurée, ainsi que de mécanismes de sensibilisation et d'accompagnement adaptés à la diversité des profils des entrepreneurs. Le renforcement de ces mécanismes apparaît dès lors comme un levier important pour réduire les difficultés d'accès aux ressources financières.

Dans cette perspective, la mise en place d'un portail numérique centralisé, accessible et performant constituerait une solution pertinente pour améliorer la diffusion de l'information relative aux dispositifs de financement. Un tel portail offrirait une présentation claire et structurée des opportunités disponibles, des critères d'éligibilité et des démarches à suivre, tout en permettant aux startups de soumettre directement leurs demandes en ligne. Cette approche contribuerait à simplifier la recherche d'information et les démarches administratives, à renforcer la visibilité des dispositifs existants et à faciliter l'accès des startups aux ressources financières adaptées à leurs besoins.

6.3. Adapter le cadre fiscal et réglementaire aux spécificités des startups

Les résultats montrent que la fiscalité contraignante ($B = 0,076$; $p < 0,001$) et la réglementation contraignante ($B = 0,029$; $p = 0,035$) exercent des effets statistiquement significatifs sur les difficultés d'accès au financement. L'analyse de médiation met également en évidence des effets indirects importants sur la croissance, à travers l'accès au financement, avec un VAF de 76 % pour la fiscalité contraignante et de 84 % pour la réglementation contraignante. Ces résultats suggèrent ainsi qu'un environnement fiscal et réglementaire plus contraignant est associé à des difficultés d'accès au financement plus importantes, lesquelles sont à leur tour associées à des difficultés de croissance.

Ce constat peut s'expliquer par les caractéristiques propres aux startups innovantes, dont le modèle de développement diffère de celui des entreprises traditionnelles. Leur jeunesse,

l'incertitude entourant leurs perspectives de croissance et leurs besoins en ressources financières peuvent rendre certaines exigences réglementaires et fiscales particulièrement contraignantes. Un cadre insuffisamment adapté peut ainsi affecter leur capacité à mobiliser les ressources nécessaires à leur développement. Ces résultats rejoignent les travaux d'Alsina (2013) et de Clair (2022), qui soulignent qu'un cadre réglementaire insuffisamment aligné sur les spécificités des startups peut freiner l'innovation et réduire l'attractivité de l'investissement entrepreneurial. Ils concordent également avec Kabbaj et Maafiri (2023), qui mettent en évidence les difficultés liées aux procédures administratives et aux délais de traitement.

Dans le contexte marocain étudié, ces constats soulignent la nécessité de mieux adapter le cadre fiscal et réglementaire aux réalités des startups innovantes. Cela pourrait notamment passer par la simplification de certaines procédures, l'allègement des contraintes pesant sur les jeunes entreprises et la mise en place de mécanismes fiscaux tenant davantage compte de leurs différentes phases de développement. De telles mesures pourraient contribuer à améliorer leurs conditions d'accès au financement et, par cette voie, à créer un environnement plus favorable à leur développement.

6.4. Repenser le rôle des bureaux de crédit dans l'écosystème de financement

Contrairement aux autres dimensions étudiées, la couverture limitée des bureaux de crédit ne présente pas de relation statistiquement significative avec les difficultés d'accès au financement dans le modèle analysé ($r = 0,060$; $p = 0,380$). Ce résultat ne signifie pas que les bureaux de crédit sont sans importance pour le financement des startups, mais uniquement que leur couverture limitée ne ressort pas comme un déterminant significatif dans le contexte, l'échantillon et le modèle étudiés.

Cette absence d'effet significatif peut notamment être mise en perspective avec la faible connaissance du rôle des bureaux de crédit observée chez certains entrepreneurs interrogés. Lors de la collecte des données, plusieurs répondants ont en effet manifesté une méconnaissance de leur fonctionnement et de leur contribution potentielle au processus de financement. Le résultat obtenu pourrait ainsi refléter, au moins en partie, un déficit d'information et de sensibilisation à l'égard de ces institutions, plutôt qu'une absence d'utilité pour les startups innovantes.

Par ailleurs, leur contribution pourrait se manifester de manière moins directe, notamment à travers l'amélioration de la qualité de l'information disponible sur l'historique financier et les comportements de remboursement. En contribuant à réduire les asymétries d'information entre

startups et financeurs, les bureaux de crédit pourraient ainsi favoriser une meilleure évaluation du risque et renforcer la confiance dans les relations de financement.

Les résultats invitent dès lors à envisager une meilleure intégration des bureaux de crédit dans l'écosystème de financement des startups innovantes, notamment à travers une sensibilisation accrue des entrepreneurs à leur fonctionnement et la prise en compte d'informations davantage adaptées aux caractéristiques des jeunes entreprises. Des recherches complémentaires restent toutefois nécessaires pour approfondir cette relation et mieux apprécier leur contribution aux conditions d'accès au financement.

6.5. Le rôle central de l'accès au financement comme variable médiatrice

Enfin, les résultats de l'analyse de médiation mettent en évidence le rôle médiateur de l'accès au financement dans la relation entre les contraintes externes et la croissance des startups innovantes. Les effets indirects observés sont particulièrement élevés pour l'insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement (VAF = 96 %), les exigences des financements publics (VAF = 94 %), la réglementation contraignante (VAF = 84 %) et la fiscalité contraignante (VAF = 76 %). Ces résultats suggèrent que l'accès au financement occupe une place importante dans la relation statistique observée entre ces contraintes et la croissance des startups innovantes.

Ce rôle médiateur peut notamment être mis en perspective avec la forte dépendance des startups innovantes à l'égard des ressources financières nécessaires au développement de leurs activités. Les difficultés d'accès à ces ressources sont susceptibles de limiter leur capacité à investir, à développer leurs projets et à soutenir leur croissance. Cette interprétation rejoint les travaux de Mazanai et Fatoki (2012), Maurel (2012) et Osano et Languitane (2016), qui mettent en évidence le rôle du financement dans le développement et la croissance des entreprises. Elle s'inscrit également dans le prolongement de la théorie du financement hiérarchique de Myers et Majluf (1984) et de la théorie du cycle de vie financier de Berger et Udell (1998), qui permettent d'appréhender les besoins de financement des entreprises en fonction de leurs caractéristiques et de leur stade de développement.

Ces résultats suggèrent dès lors que les actions visant à soutenir la croissance des startups innovantes marocaines devraient agir à la fois sur les contraintes externes et sur leurs conditions d'accès aux ressources financières. L'assouplissement des exigences des financements publics, l'amélioration de la diffusion de l'information ainsi que l'adaptation du cadre fiscal et réglementaire pourraient ainsi favoriser leur croissance en réduisant les difficultés d'accès au financement.

Conclusion

Cette recherche avait pour objectif d'analyser l'influence des contraintes externes sur l'accès au financement et la croissance des startups innovantes au Maroc. S'appuyant sur une démarche méthodologique mixte, combinant une phase qualitative exploratoire et une enquête quantitative menée auprès de 220 startups innovantes, elle a porté sur quatre dimensions de l'environnement de financement : les contraintes législatives et fiscales, les exigences des financements publics, les contraintes informationnelles liées à la couverture des bureaux de crédit et l'insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement.

Les résultats obtenus au sein de l'échantillon étudié montrent que les exigences des financements publics, l'insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement, la fiscalité contraignante et la réglementation contraignante sont significativement associées aux difficultés d'accès au financement. En revanche, aucun effet statistiquement significatif de la couverture limitée des bureaux de crédit n'a été observé dans le modèle étudié. Cela ne signifie pas que les bureaux de crédit sont sans importance pour le financement des startups, mais uniquement qu'aucune relation significative n'a été mise en évidence dans le contexte et l'échantillon analysés.

L'analyse de médiation met, par ailleurs, en évidence le rôle médiateur de l'accès au financement dans la relation entre les contraintes externes et la croissance. Les effets indirects sont particulièrement élevés pour l'insuffisance de la sensibilisation aux opportunités de financement (VAF = 96 %) et les exigences des financements publics (VAF = 94 %), mais également importants pour la réglementation contraignante (VAF = 84 %) et la fiscalité contraignante (VAF = 76 %). Ces constats suggèrent que les contraintes externes peuvent affecter la croissance notamment à travers les difficultés qu'elles génèrent dans l'accès aux ressources financières.

Plusieurs éléments liés à l'environnement de financement peuvent contribuer à expliquer ces constats. Pour les financements publics, le décalage entre certaines conditions d'accès aux dispositifs existants et les caractéristiques des startups innovantes peut constituer un facteur explicatif. L'effet associé à la sensibilisation peut, quant à lui, être lié à la fragmentation de l'information et aux difficultés des entrepreneurs à identifier et mobiliser les opportunités adaptées à leurs besoins. Les contraintes fiscales et réglementaires peuvent également traduire l'inadéquation de certaines règles aux caractéristiques de ces entreprises. Enfin, l'absence d'effet significatif de la couverture limitée des bureaux de crédit pourrait notamment être liée à la faible connaissance de leur rôle et de leur fonctionnement par certains entrepreneurs. Ces

explications permettent d'éclairer les constats empiriques sans pour autant établir de relations causales.

Ces constats conduisent à envisager plusieurs pistes d'action : assouplir les critères d'éligibilité et simplifier les procédures associées aux financements publics, renforcer la sensibilisation et l'accompagnement des entrepreneurs, centraliser l'information sur les opportunités de financement et mieux adapter le cadre fiscal et réglementaire aux caractéristiques des startups innovantes.

Enfin, la portée de l'étude doit être appréciée au regard de ses limites. Le recours à un échantillonnage par quotas non probabiliste et une collecte réalisée principalement lors de Gitex Africa 2024 peuvent conduire à une surreprésentation des startups relativement visibles et intégrées aux réseaux entrepreneuriaux. Les conclusions restent donc circonscrites au contexte et à l'échantillon analysés, ce qui appelle à la prudence quant à leur généralisation à l'ensemble des startups innovantes marocaines. De futures recherches pourraient s'appuyer sur des échantillons plus larges et diversifiés et mobiliser des approches longitudinales afin de vérifier la stabilité des relations mises en évidence et d'en approfondir les mécanismes.

Bibliographie

- ALEKSANDR, K., JAROSLAV, B., LUDMILA, K., et PAVLA, P. (2016). The entrepreneurial perception of SME business environment quality in the Czech Republic. *Journal of Competitiveness*, Vol 8, No. 1, pp. 66–78.
- ALSINA, A. (2013). Private equity in the North African region: Case study of Morocco, Tunisia and Algeria. *European Institute of the Mediterranean*.
- AMADASUN, E. O. D. (2020). *The influence of market-driven strategies and access to finance on competitive growth of small and medium-sized enterprises in selected districts of Lesotho* [Thèse de doctorat non publiée, University of South Africa (Unisa)].
- AMIC. (2018). *Etat des lieux sur le financement de l'Innovation au Maroc*. Disponible sur : <https://amic.org.ma/publications/>
- BARON, R. M. et KENNY, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research : Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 51, No. 6, pp. 1173-1182.
- BERGER, A. N., et UDELL, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2945-2966. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.008>
- BIGA DJAMBEIDO, M., FRANÇOIS, D., GAILLY, B., JANSSEN, F., VERLEYSSEN, M., et Wertz, V. (2007). Les trajectoires de croissance des jeunes entreprises. *Gestion 2000*, Vol. 24, No. 3, pp. 83-102.
- BLANK, S. (2005). *The Four Steps to the Epiphany : Successful Strategies for Products that Win*, K&S Ranch Publishing.
- BOUSACOUR, M. (2025), Financement des startups innovantes au Maroc : entre aversion au risque des investisseurs privés et sélectivité des dispositifs publics. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 2025, Vol. 6, No. 9, pp. 42-65.
- BOUSACOUR, M. et BOUZEGGOU, A. (2024), Le financement des startups innovantes : une comparaison des approches théoriques classiques et alternatives. *Revue Dossiers De Recherches en Économie Et Management Des Organisations*, Vol. 9, No. 1, pp. 26-40.
- CAI, X., LI, P. et ZHU, W. (2025). Spatial proximity in venture capital investments and assets intangibility. *International Review of Financial Analysis*.
- CATHERINE, D. et COROLLEUR, F. (2001). Nouvelles entreprises de biotechnologies et géographie de l'innovation, des fondateurs à leur modèle d'entreprise. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, No. 5, pp. 785-808.

- CHURCHILL, G. A. (1979). A paradigm for developing better measures of marketing constructs. *Journal of Marketing Research*, Vol. 16, No. 1, pp. 64-73.
- CLAIR, F. (2022). Les start-ups au Maroc : Un écosystème en plein boom ! *Food Magazine*, 143, 28-39.
- DGI. (2024). Code Général des Impôts. Maroc : Ministère des Finances.
- FRIDENSON, P. (2015). En France, au cœur de la révolution numérique internationale. *Revue d'histoire moderne & contemporaine*, Vol. 62, No. 5, pp. 83-99.
- GERBING, D. W. et HAMILTON, J. G. (1996). The viability of exploratory factor analysis as a precursor to confirmatory factor analysis. *Structural Equation Modeling*, Vol. 3, No. 1, pp. 62-72.
- GOMPERS, P. et LERNER, J. (2001). The venture capital revolution. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15, No. 2, pp. 145-168.
- JENSEN, M. C. et MECKLING, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, No. 4, pp. 305-360.
- KABBAJ, S. et MAAFIRI, S. (2023). *Guide des fondateurs pour la levée de fonds au Maroc*. Briter Bridges, Make-IT in Africa (GIZ), et IMPACT Lab. Disponible sur : <https://briterbridges.com/founders-guide-to-fundraising-africa/morocco>
- KOUAMÉ, D. S. (2012). Les facteurs de succès ou d'échec des jeunes entreprises innovantes françaises, selon leurs modes de financement et de gouvernance, Thèse de doctorat, Université de Lorraine.
- LELAND, H. E. et PYLE, D. H. (1977). Information asymmetries, financial structure and financial intermediation. *The Journal of Finance*, Vol. 32, pp. 371-388.
- MAUREL, C. (2012). Les indicateurs de performance financière sont-ils vraiment les principaux critères d'octroi de financement bancaire pour les PME ? Communication présentée au 11^e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME), Brest, France.
- MAZANAI, M. et FATOKI, O. (2012). Perceptions of start-up small and medium-sized enterprises (SMEs) on the importance of business development services providers (BDS) on improving access to finance in South Africa. *Journal of Social Sciences*, Vol. 30, No. 1, pp. 31-41.
- MEKOUAR, F. (2012). L'accès des PME au financement : Quels obstacles ? Quelles perspectives ? *Regards, Lettre d'information*, 1. Casablanca : Grant Thornton Maroc.

- MODIGLIANI, F. et MILLER, M. H. (1963). Corporate income taxes and the cost of capital : A correction. *The American Economic Review*, Vol. 53, No. 3, pp. 433-443.
- MYERS, S. C. et MAJLUF, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, Vol. 13, No. 2, pp. 187-220.
- NORTON, E. (1991). Capital structure and small public firms. *Journal of Business Venturing*, Vol. 6, No. 4, pp. 287-303.
- OCDE, Commission Européenne, et ETF. (2014). *Politiques en faveur des PME en Afrique du Nord et Moyen-Orient 2014 : Évaluation sur la base du Small Business Act pour l'Europe*. OCDE. <https://doi.org/10.1787/9789264221864-fr>
- OSANO, H. M. et LANGUITONE, H. (2016). Factors influencing access to finance by SMEs in Mozambique : Case of SMEs in Maputo central business district. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, Vol. 5, pp. 1-16.
- OXFAM. (2022), *Financement des TPME – Où en est le programme Intelaka*, Disponible sur : <https://oxfam.app.box.com/file/933951275758?s=0ribb8mgci1fqbbua75q7lrgddnpylb>
- RIES, E. (2011). *The Lean Startup : How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*, Crown Currency.
- ROSS, S. (1977). The determinants of financial structure : The incentive signaling approach. *Bell Journal of Economics*, Vol. 8, pp. 23-40.
- STIGLITZ, J. E. et WEISS, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, Vol. 71, No. 3, pp. 393-410.
- TARILLON, C., BOISSIN, J.-P. et GRAZZINI, F. (2013). Les jeunes entreprises innovantes accompagnées par le MESR : Que deviennent-elles 5 ans après leur création ? Communication présentée au 8^e Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation, Fribourg, Suisse.
- UEDA, M. (2004). Banks versus venture capital : Project evaluation, screening, and expropriation. *The Journal of Finance*, Vol. 59, No. 2, pp. 601-621.
- VERNIMMEN, P., QUIRY, P. et LE FUR, Y. (2021). *Finance d'entreprise* (19^e éd.), Dalloz.
- WILLIAMSON, O. E. (1988). Corporate finance and corporate governance. *Journal of Finance*, Vol. 43, pp. 567-591.
- WINTON, A. et YERRAMILI, V. (2008). Entrepreneurial finance : Banks versus venture capital. *Journal of Financial Economics*, Vol. 88, No. 1, pp. 51-79.