



Défaillance des PME au Maroc : Une Analyse Multidimensionnelle des Contraintes Financières et Managériales

SAADOUNI Saad ¹, HABBANI Souad ²

1 : Doctorant en Finance des Entreprises, à la Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales (FSJES) de l'Université Sidi Mohamed Ben Abdellah, Fès. Laboratoire Interdisciplinaire de Recherche en Economie, Finance et Management des Organisations (LIREFIMO) Maroc.

2 : Professeur, à la Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales (FSJES) de l'Université Sidi Mohamed Ben Abdellah, Fès. Laboratoire Interdisciplinaire de Recherche en Economie, Finance et Management des Organisations (LIREFIMO). Maroc.

Abstract: The failure rate of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Morocco remains a major concern, with a 15% increase recorded in 2023, reaching 14,245 cases. While deteriorating economic conditions contribute to this trend, structural constraints such as extended payment delays (up to 240 days), limited access to financing, and insufficient managerial capabilities appear to exacerbate the situation. The sectors most affected—commerce, real estate, and construction—account for nearly 63% of business closures.

These dynamics have tangible consequences for employment, coinciding with Morocco's rising unemployment rate, which reached 13.3%. The difficulties SMEs face in sustaining growth and generating jobs point to broader systemic challenges within the entrepreneurial ecosystem.

The findings suggest that targeted financial and structural reforms may strengthen the resilience of Moroccan enterprises and support their transition into sustainable economic actors. In this context, exploring how Morocco can foster a more supportive entrepreneurial environment appears crucial to mitigating business failures and curbing unemployment trends.

Keywords : SMEs ; Failure ; Inflation ; Support Programs ; Financial Constraints ; Morocco

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.15337766>

1 Introduction

Le Maroc, comme beaucoup d'autres pays, a été fortement affecté par la crise économique liée à la pandémie de la COVID-19. Cette crise a eu des répercussions majeures sur l'ensemble du tissu économique, notamment sur des secteurs clés tels que le secteur touristique et les services, surtout ceux dépendants des échanges internationaux. La sortie de cette crise impose un besoin urgent de renforcer la résilience des entreprises nationales, et particulièrement des petites et moyennes entreprises (PME), qui constituent l'épine dorsale de l'économie marocaine.

Les PME représentent plus de 90 % du tissu entrepreneurial marocain, génèrent près de 40 % du PIB national et emploient environ 70 % de la main-d'œuvre active (CGEM). Au-delà de leur poids économique, elles jouent un rôle stratégique dans l'innovation, la compétitivité et la diversification des secteurs tels que l'industrie, le commerce et les services, grâce à leur flexibilité et leur capacité d'adaptation.

Malgré ces atouts et les programmes de soutien mis en place par l'État (Maroc PME, Intelaka, mécanismes de la CCG), les PME marocaines restent confrontées à de nombreuses contraintes structurelles : accès limité au financement, faible capacité d'innovation, et forte pression concurrentielle. Ces obstacles contribuent à la vulnérabilité croissante de ce segment, illustrée par la hausse continue du nombre de défaillances.

D'après les données du cabinet Inforisk, le troisième trimestre de 2023 a enregistré 2 709 cas de défaillances d'entreprises, soit une légère hausse de 1 % par rapport à la même période de 2022. Le cumul annuel s'élève à 9 380 cas (+13 %), et les estimations pour l'année 2023 tablent sur 14 400 défaillances, un chiffre alarmant qui interroge sur la résilience du tissu entrepreneurial marocain.

Les **TPE** (Très Petites Entreprises) sont les plus touchées, représentant **98,6%** des défaillances, suivies des **PME** avec **1,3%**. Les **grandes entreprises** ne représentent que **0,1%** des défaillances, ce qui souligne la fragilité des petites structures. Par secteur, les **secteurs du commerce** (33%), de l'**immobilier** (20%) et du **BTP** (15%) dominent toujours les classements, avec peu de variations par rapport aux années précédentes. Casablanca reste la ville la plus touchée, concentrant **27%** des défaillances, suivie par Rabat (7%), Tanger (6%) et Marrakech (6%).

La situation des défaillances est exacerbée par l'inflation, qui, bien qu'en ralentissement à l'échelle mondiale, reste élevée au Maroc. Cela se traduit par une hausse des taux d'intérêt, rendant les crédits plus coûteux pour les entreprises et compliquant leur accès au financement. De plus, les crédits interentreprises restent également élevés, accentuant la pression sur les PME. La persistance de ces difficultés et l'absence de mesures incitatives exceptionnelles dans le budget 2024 risquent de maintenir la tendance à la hausse des défaillances.

2 Revue de littérature

2.1 Les Théories d'échec d'entreprise

De nombreux chercheurs, notamment des économistes et des juristes, ont analysé le problème de l'échec. Définir le terme n'est pas facile pour ces chercheurs car l'échec d'une entreprise peut affecter plusieurs disciplines. Blazy et al. (1993) définissent la défaillance comme : « la situation à partir de laquelle une procédure de redressement est ouverte à l'encontre d'une entreprise ». Pour Gresse (1994) la défaillance économique se manifeste par une valeur ajoutée négative. De même, Ooghe et Van Wymeersch (1996), précisent que la notion de l'entreprise en difficulté est définie comme celle qui n'arrive plus à assurer de manière continue ses objectifs économiques, compte tenu des contraintes sociales et environnementales.

Plusieurs théories ont été mobilisées pour comprendre l'influence de la défaillance des entreprises sur leur survie et leur gouvernance. Levratto (2011) a défini la défaillance comme l'incapacité de l'entreprise à répondre de manière permanente aux exigences formulées par ses divers partenaires. De manière très générale, la défaillance caractérise l'état d'une entreprise qui n'est pas en mesure de faire face à ses dettes vis-à-vis de ses débiteurs. Pour Gresse (1994), la défaillance économique se manifeste par une valeur ajoutée négative. Pour Ooghe et Van Wymeersch (2006) la notion de l'entreprise en difficulté est définie comme celle qui n'arrive

plus à assurer de manière continue ses objectifs économiques. Sharabany (2004) estime la défaillance dans trois cas et qui sont les suivants : l'activité de l'entreprise est discontinuée, l'exploitation de l'entreprise ne dégagne pas une rentabilité suffisante, l'entreprise déclare juridiquement l'insolvabilité auprès de ses partenaires.

La notion de défaillance d'entreprise a fait l'objet de nombreuses définitions, selon qu'elle soit abordée sous un angle économique ou juridique. Dans une approche économique, la défaillance est envisagée comme un processus progressif, débutant par de simples déséquilibres financiers et pouvant mener à la cessation d'activité si aucune mesure corrective n'est prise (Daubie & Meskens, 2002). Beaver (1966), pionnier dans l'analyse prédictive des défaillances, définit cette dernière comme l'incapacité d'une entreprise à honorer ses engagements à leur échéance. Cependant, cette conception, bien qu'influente, reste davantage adaptée aux grandes structures formelles disposant d'états financiers normalisés.

Or, dans le contexte marocain, dominé par des PME et TPE, souvent informelles ou semi-formelles, cette définition montre ses limites. En effet, les micro-entreprises marocaines n'accèdent que rarement aux dispositifs de traitement judiciaire, ce qui rend la mesure de leur défaillance plus complexe. Comme le soulignent Lahsaoua et El Hassane (2023), une grande partie des défaillances passent inaperçues, échappant aux statistiques officielles faute de dépôt de bilan ou de procédure collective.

Face à cela, certains auteurs ont élargi le concept en considérant la défaillance comme l'incapacité chronique à atteindre les objectifs économiques, financiers ou sociaux d'une entreprise (Ward & Foster, 1997). Cette lecture dynamique permet une compréhension plus nuancée des difficultés, notamment dans les contextes économiques instables. Toutefois, cette approche reste difficile à opérationnaliser sur le plan empirique, notamment en l'absence de données financières fiables pour une majorité d'entreprises marocaines (Idrissi & Moutahaddib, 2020).

D'un point de vue juridique, la défaillance est souvent assimilée à l'ouverture d'une procédure collective, notamment suite à la cessation de paiements. Cette définition, largement reprise dans les travaux récents, présente l'avantage d'une clarté juridique et statistique, bien que réductrice pour le tissu entrepreneurial marocain, où peu d'entreprises optent pour cette voie (Inforisk, 2023).

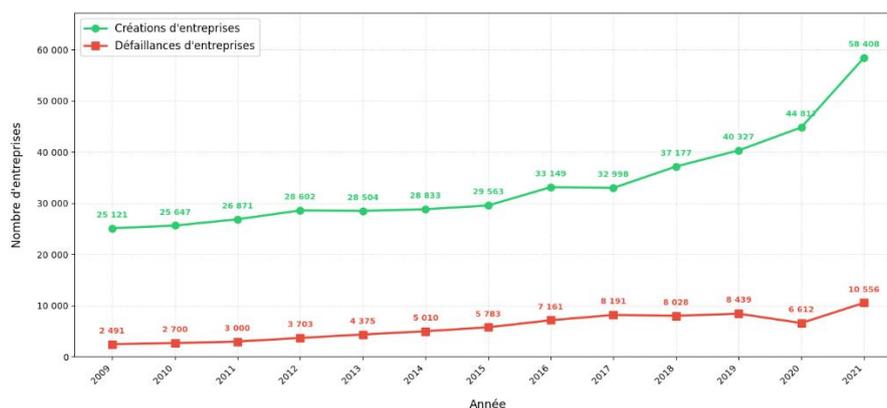
Lorsque les entrepreneurs rencontrent un échec commercial, ils subissent à la fois des effets positifs et négatifs. Par exemple, l'échec d'une entreprise peut être une opportunité d'apprentissage pour un succès ultérieur. Cependant, les entrepreneurs échouent à cause des coûts associés à la faillite d'une entreprise. Ces coûts ne sont pas strictement financiers, mais également sociaux et émotionnels (Shepherd & Patzelt, (2005)). Headd et Kirchhoff (2003) estiment que les facteurs externes, ainsi la situation du secteur d'activité, n'impactent que peu la dynamique des entreprises, ce que confirme Janssen qui a indiqué que la dynamique de l'environnement ne constitue statistiquement pas une variable explicative des défaillances, précisant que ce serait bien la représentation que les dirigeants se font de leur environnement qui impacte la dynamique de succès de leur entreprise. Jenkins et Mc kelvie (2016) estiment que la non-exploitation des opportunités peut conduire à l'échec financier (l'insolvabilité de l'entreprise) ; l'échec économique qui dépend de la non-performance d'une entreprise. Zopounidis (2011) considère que la défaillance économique renvoie à l'absence de la rentabilité et de l'efficacité de l'appareil productif ; cette dernière peut être expliquée par une entreprise qui n'arrive pas à honorer ses engagements faute de fonds de roulement. Il est généralement admis que les entrepreneurs profitent de leurs échecs antérieurs. Une entreprise atteint ses objectifs stratégiques quand elle réalise une rentabilité en termes de liquidité.

La défaillance d'entreprise peut alors être comprise d'un point de vue statutaire, financier et même avec une prise en considération de la destruction des ressources de l'entreprise (matérielles, financières et humaines). Pour Gresse (1994), la défaillance économique se manifeste par une valeur ajoutée négative. Liang et Al (2003) considèrent la défaillance comme une situation où les cash-flows générés par les entreprises ne permettent pas d'honorer leurs engagements envers leurs parties prenantes. Bruno et Al (1988) précisent que les causes de défaillance des entreprises viennent tout d'abord des problèmes financiers qui incluent un capital de démarrage insuffisant pour les entreprises plus les contraintes de liquidité. Sharabany (2004) estime la défaillance dans trois cas qui sont les suivants : l'activité de l'entreprise est discontinuée, l'exploitation de l'entreprise ne dégager pas une rentabilité suffisante et l'entreprise déclare juridiquement l'insolvabilité auprès de ses partenaires. Selon Casta et Zerbib (1979), la défaillance est relative à une entreprise débitrice en difficulté financière qui n'arrive plus à honorer ses engagements.

2.2 Les facteurs de risque généraux

Les très petites entreprises (TPE) marocaines, qui constituent plus de 90 % du tissu entrepreneurial national, font face à des contraintes à la fois structurelles et conjoncturelles. L'année 2022 a été particulièrement difficile, marquée par une hausse significative du nombre de défaillances estimée à environ 12 500, soit une augmentation de 15 % par rapport à l'année précédente. Cette fragilité est en grande partie attribuée aux retards de paiement chroniques, atteignant des délais anormalement longs, culminant jusqu'à 280 jours en 2020. Ces retards, aggravés par la crise sanitaire, affectent gravement la trésorerie des TPE, lesquelles peinent à faire face à leurs engagements financiers. En parallèle, l'accès au financement demeure limité : les offres bancaires sont jugées inadaptées à la réalité des petites structures, et les mécanismes mis en place pendant la crise, tels que les crédits Oxygène et Damane Oxygène, n'ont pas répondu aux attentes. Par ailleurs, les TPE continuent d'être marginalisées dans les marchés publics, malgré un quota théorique de 30 % qui peine à se concrétiser sur le terrain. L'ensemble de ces obstacles crée un environnement peu propice à la résilience des TPE marocaines et explique en grande partie leur taux élevé de défaillance.

Figure 1: Evolution des créations et défaillances d'entreprises depuis 2009



Source : Inforisk

58.408 nouvelles entreprises ont vu le jour au Maroc en 2021. D'après une étude du cabinet Inforisk, les créations d'entreprises sont en augmentation de 30% par rapport à 2020. Paradoxalement pour une entreprise défaillante en 2021, 5,5 sociétés ont été créées contre 6,7 une année auparavant. Meme ca, on prendre en consideration que Les défaillances d'entreprises marocaines ont repris leur progression au premier semestre 2019, marquant la fin d'une brève

accalmie. Selon l'étude Inforisk, le nombre d'entreprises en difficulté a augmenté de 9,1% par rapport à 2018, atteignant 4.104 cas, soit un niveau comparable à 2017. Cette tendance inquiétante, qui touche principalement les TPE (98,6% des cas), devrait se confirmer au second semestre, avec un nouveau record anticipé.

Figure 2: Évolution des créations et défaillances d'entreprises semestrielles



Source : Inforisk

Dans le même temps, le marché marocain maintient son dynamisme entrepreneurial. Les créations d'entreprises ont progressé de 6,3% sur un an, totalisant 21.370 nouvelles structures au S1-2019. Cette vitalité, portée par le commerce (32%), l'immobilier (21%) et le BTP (17%), contraste avec le ralentissement économique global. Le ratio création/défaillance, bien qu'en baisse, reste à 5 nouvelles entreprises pour 1 défaillance, témoignant de la résilience de l'écosystème entrepreneurial marocain.

C'est pour cela les facteurs de risque généraux représentent des éléments cruciaux qui peuvent influencer la stabilité financière et opérationnelle d'une entreprise. Ces facteurs se divisent généralement en deux catégories : internes et externes. Les facteurs internes sont liés à la gestion interne de l'entreprise, à ses processus, à sa stratégie et à ses ressources humaines. Quant aux facteurs externes, ils sont liés à l'environnement économique, social, politique et technologique dans lequel l'entreprise évolue. La prise en compte de ces risques est essentielle pour élaborer des stratégies de gestion adaptées et prévenir d'éventuels échecs. Le tableau ci-dessous présente un aperçu des principaux facteurs de risque, tant internes qu'externes, qui peuvent affecter la performance d'une entreprise :

Tableau 1 : Les facteurs de risque des PME

Facteur de risque	Description
Risques économiques	Les fluctuations économiques, telles que les taux d'intérêt, l'inflation ou les crises économiques mondiales, affectent la capacité de financement et la rentabilité.
Risque régional	L'inefficacité ou l'iniquité dans la répartition des programmes ou des investissements entre les régions du Maroc peut entraîner des déséquilibres économiques, créant ainsi un risque pour la stabilité et la croissance dans certaines régions.
Risques politiques et réglementaires	Les changements dans les politiques gouvernementales, les régulations fiscales ou sectorielles peuvent menacer la stabilité des startups, surtout dans des contextes instables.

Risques liés à la concurrence	L'intensification de la concurrence sur le marché peut affecter la part de marché et les prix, mettant une pression supplémentaire sur la rentabilité.
Risques liés à la concurrence	Une mauvaise gestion des ressources humaines, de la stratégie financière ou de l'organisation peut conduire à des inefficacités, augmentant ainsi le risque de défaillance.
Risques financiers	La gestion inadéquate des flux de trésorerie, des financements et des investissements peut entraîner des difficultés financières graves pour les startups.
Risques technologiques	Les startups dépendant des technologies innovantes peuvent faire face à des risques liés à la cybercriminalité, à l'obsolescence rapide ou à des défaillances technologiques.

Source : Auteurs

3 Méthodologie

3.1 La méthodologie de recherche :

Cette étude repose sur une approche d'analyse secondaire combinant des données quantitatives et qualitatives provenant de sources fiables et reconnues, dans le but d'examiner les causes de la défaillance des PME marocaines. Contrairement aux études originales, cette étude ne s'appuie pas sur la collecte de nouvelles données primaires, mais sur l'exploitation de données existantes provenant d'organismes tels que la Banque centrale du Maroc (Bank Al-Maghrib), le Haut-Commissariat au Plan (HCP), ainsi que des rapports sectoriels récents sur les tendances économiques et les défis rencontrés par les PME marocaines.

3.1.1. Sélection des sources :

Les données ont été choisies selon trois critères essentiels :

- **Pertinence pour les PME marocaines** : Les rapports et études sélectionnés portent spécifiquement sur les PME opérant au Maroc et sur les facteurs économiques, financiers et institutionnels influençant leur performance.
- **Couverture de la période post-COVID (2020-2023)** : Les études et données choisies couvrent une période significative pour analyser l'impact des changements économiques récents, notamment les effets de la crise sanitaire sur les PME.
- **Fiabilité des institutions émettrices** : Les sources proviennent d'institutions reconnues telles que Bank Al-Maghrib, HCP et Inforisk, garantissant la fiabilité et la rigueur des données.

3.1.2. Traitement des données :

L'analyse des données s'est effectuée selon une démarche méthodologique rigoureuse, comportant les étapes suivantes :

- **Croisement des données quantitatives et qualitatives** : Les données quantitatives sur la défaillance des entreprises (par exemple, les 14 245 défaillances recensées en 2023 selon Inforisk) ont été comparées avec des rapports qualitatifs traitant des perceptions des acteurs du secteur (par exemple, les études de la CGEM et du Ministère de l'Industrie). Ce croisement a permis d'identifier des facteurs récurrents de défaillance, notamment les difficultés d'accès au financement, le manque d'innovation et les contraintes des délais de paiement.
- **Synthèse des résultats existants** : Les différentes études et rapports ont été analysés à travers une synthèse narrative permettant d'extraire des conclusions sur les causes communes de la défaillance des PME. Une approche de triangulation a été utilisée pour

corroborer les résultats des données quantitatives avec les perceptions qualitatives recueillies dans les rapports et études sectoriels.

3.1.3. Faisabilité de l'approche méthodologique :

L'approche d'analyse secondaire choisie est adaptée à l'objectif de cette étude, qui vise à comprendre les causes de la défaillance des PME marocaines à travers l'exploitation de données fiables et actualisées. Cette méthodologie est réalisable car elle s'appuie sur des sources existantes reconnues pour leur qualité et leur pertinence. De plus, les données couvrent une période récente marquée par des événements économiques majeurs, notamment la crise sanitaire, permettant ainsi une analyse contextualisée.

Toutefois, l'absence de collecte de données primaires limite la possibilité de capter des facteurs subjectifs plus récents ou émergents. Afin d'atténuer cette limite, une triangulation des sources a été effectuée pour renforcer la validité des conclusions tirées. Ainsi, cette approche est jugée à la fois faisable et pertinente compte tenu des contraintes temporelles et matérielles de l'étude.

3.2 Présentation et discussion des résultats :

La défaillance des petites et moyennes entreprises (PME) au Maroc est un phénomène complexe résultant de plusieurs facteurs interconnectés. Parmi ceux-ci, les difficultés d'accès au financement jouent un rôle central, étant un élément clé pour assurer leur croissance et leur pérennité. À cela s'ajoutent un manque d'innovation, des contraintes liées au marché ainsi que des stratégies financières inadaptées.

Une étude récente prévoit une hausse des faillites d'entreprises au Maroc, atteignant 16 100 cas en 2024, soit une augmentation de 13 % par rapport à l'année précédente. Ce phénomène s'inscrit dans une tendance croissante depuis la pandémie de COVID-19, qui avait déjà provoqué une augmentation significative des cessations d'activité en raison de l'instabilité économique.

Plusieurs facteurs expliquent cette situation, notamment les effets persistants de la crise sanitaire, les fluctuations climatiques, l'inflation et l'allongement des délais de paiement. Le manque de liquidités et la difficulté d'accès au financement constituent également des obstacles majeurs pour les entreprises, particulièrement les petites et moyennes structures.

Le taux de faillite au Maroc dépasse la moyenne mondiale, mettant en lumière les défis structurels auxquels sont confrontées les entreprises locales. La situation est aggravée par la hausse du coût du crédit et les incertitudes économiques, qui compliquent les investissements et la gestion financière des sociétés.

Certains secteurs sont plus exposés que d'autres, notamment les services, le transport, la logistique, l'immobilier et la construction. Malgré les dispositifs de financement mis en place par le gouvernement en partenariat avec les banques, leur efficacité reste limitée, freinée par un manque d'accompagnement et une mauvaise évaluation des risques. Toutefois, l'étude prévoit une stabilisation du nombre de faillites en 2025, grâce aux réformes en cours visant à renforcer la résilience économique du pays.

3.2.1 Difficultés de financement

Selon des études sur la structure financière des entreprises, telles que celles de **Beaver (1966)** et **Levratto (2011)**, l'accès limité au financement extérieur peut nuire à la croissance des petites entreprises en les empêchant de saisir des opportunités d'expansion ou de modernisation.

Les entreprises ne se développent pas, car l'accès aux capitaux est difficile. Même lorsqu'elles souhaitent croître et se moderniser à travers des emprunts, elles se heurtent à de nombreux

obstacles imposés par les banques, notamment en ce qui concerne les garanties exigées. Malheureusement, les banques marocaines ne prennent pas de risques et ne favorisent pas l'audace entrepreneuriale. Elles ne soutiennent pas suffisamment les entreprises dans leur développement, ce qui crée une difficulté majeure en matière de financement. C'est dans ce contexte que le Maroc a lancé des programmes nationaux tels que "Intilaka" et "Forsa" pour pallier ces limitations et encourager l'entrepreneuriat.

Le rapport de l'Observatoire Marocain des Très Petites, Petites et Moyennes Entreprises (OMTPME) pour la période 2022-2023 a analysé une étude comparant les données de 2023 (373 835 entreprises) à celles de 2022 (344 563 entreprises), mettant en évidence la persistance des inégalités entre les sexes, notamment en ce qui concerne l'accès au financement bancaire. L'étude a révélé que seulement 14,6 % des entreprises dirigées par des femmes ont accès au financement bancaire, leur part de ce financement total ne dépassant pas 11,3 %.

3.2.1 Manque d'innovation

Selon **Schumpeter (1934)**, l'innovation est essentielle pour maintenir une compétitivité à long terme. L'absence d'un environnement favorable à l'innovation au Maroc montre comment le manque de financement et la dépendance à des secteurs traditionnels ralentissent la croissance des entreprises.

De plus, la structure même des entreprises marocaines constitue un frein à l'innovation, car le pays n'est pas une nation technologique. Son tissu économique, éloigné des dynamiques de la transformation numérique, peine à évoluer et à obtenir des financements via des moyens modernes comme le crowdfunding.

L'absence de culture entrepreneuriale représente un autre obstacle majeur, en raison de divers facteurs sociaux, historiques et culturels, ce qui complique davantage la progression vers une économie plus compétitive. Même si Le système éducatif et de formation n'a pas réussi à former des jeunes avec des idées entrepreneuriales.

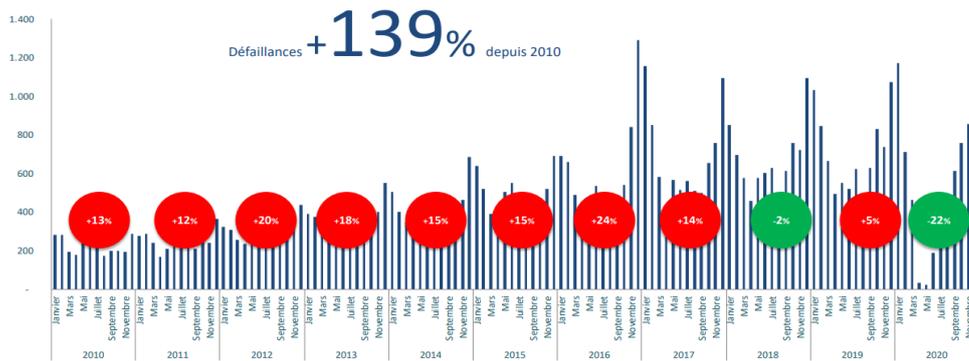
À l'inverse, la France mise sur une politique de production efficace en regroupant plusieurs petites et moyennes entreprises dans des zones dédiées et autour d'un même secteur d'activité afin de favoriser l'innovation. Ces entreprises bénéficient d'incitations fiscales et financières, et en travaillant sur un produit commun, elles augmentent progressivement leur chiffre d'affaires. Une fois qu'elles atteignent une taille critique, elles sont consolidées en une seule entité, donnant ainsi naissance à une grande entreprise. Malheureusement, ce modèle de concentration n'existe pas au Maroc.

Ces entreprises rencontrent également, au cours de leurs premières années, des difficultés liées à l'accompagnement. Bien qu'elles bénéficient d'exonérations fiscales à leurs débuts, elles se heurtent rapidement au régime fiscal en place. Ce dernier étant basé sur des délais prédéfinis plutôt que sur la situation réelle de l'entreprise, il pose un problème d'adaptabilité.

Il devient donc impératif d'adopter un système fiscal plus flexible, qui tienne compte de la situation économique de chaque entreprise lors de l'imposition. Une fiscalité plus adaptée permettrait d'accompagner ces entreprises de manière plus efficace, d'autant plus qu'elles constituent aujourd'hui l'une des principales sources de revenus pour le Trésor public marocain. À titre d'exemple, plus de 45 000 entreprises sont en phase de leur première année d'activité, ce qui souligne l'importance d'un cadre fiscal plus souple et adapté à leur développement.

Ainsi, la problématique des faillites d'entreprises découle parfois d'un manque d'accompagnement. En effet, la majorité de ces entreprises sont créées par des personnes ne disposant ni d'une culture entrepreneuriale ni d'une connaissance approfondie du cadre juridique. Or, avoir l'idée de créer une entreprise ne suffit pas ; il est essentiel de maîtriser les mécanismes de gestion et de conformité légale. Ce manque de préparation conduit à des difficultés dès les premières années d'activité, entraînant un taux de faillite élevé. Selon les chiffres du Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale (OMPIC), le nombre d'entreprises dissoutes ou en faillite a atteint un pic de 10 905 entreprises en 2023, contre 9 740 entreprises en 2022, alors que la moyenne annuelle avant la pandémie de Covid-19 était d'environ 7 400 entreprises.

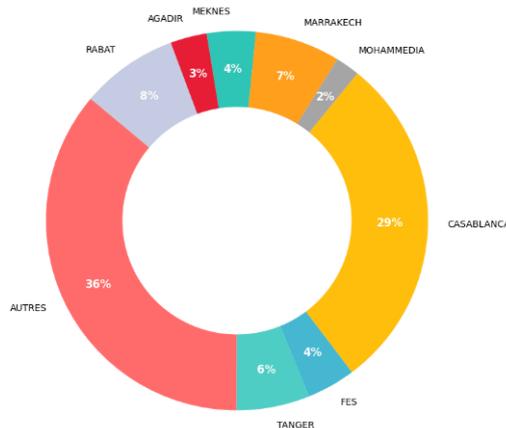
Figure 2 : l'évolution des défaillances d'entreprises depuis 2010



Source : Inforisk

Le diagramme circulaire illustre la répartition des défaillances d'entreprises au Maroc par ville, mettant en évidence des tendances marquantes dans la dynamique économique du pays. Casablanca arrive en tête des défaillances avec 28%, ce qui s'explique par son rôle de centre économique majeur. En tant que hub économique, Casablanca regroupe un grand nombre d'entreprises exposées à des défis financiers et aux exigences du marché, ce qui augmente leur vulnérabilité. Par catégorie d'entreprises, on note que 99,5% des entreprises défaillantes sont des TPE (99,5%), les PME (0,5%). Les grandes entreprises est de 0%. Par ville, 39% des entreprises défaillantes se concentrent sur l'axe Casablanca-Rabat-Kénitra..

Figure 3 : Répartition des défaillances par ville.



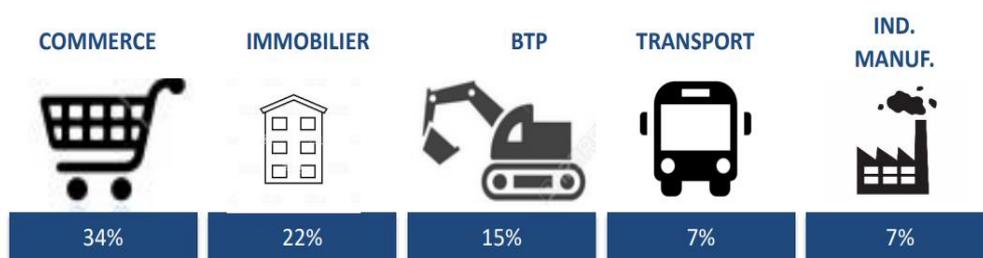
Source : Inforisk

Mais en 2021 la région, Casablanca-Settat arrive sans surprise en première place du classement avec 15.227 créations d'entreprises, soit une quote-part de 26%. A elle seule, la ville de Casablanca concentre la plus grande partie avec 13.958 nouvelles entreprises qui ont vu le jour sur son territoire (24%). La région de Tanger-Tetouan est à la deuxième place comptabilisant 7.246 créations d'entreprises durant la même année (12%), suivie de Rabat-Salé-Zemmour-Zaer avec 6.291 entreprises (11%) et Marrakech-Tensift-Al Haouz avec 6.118 nouvelles entreprises (11%). En cinquième position, on retrouve la région Souss-Massa-Drâa qui a connu 4.306 créations d'entreprises (7%). La sixième et la septième positions sont occupées respectivement par Gharb-Cherarda-Beni Hssen (2.910 entreprises) et Fès-Boulemane (2.680 entreprises) avec une quote-part de 5% chacune. Elles sont suivies successivement de Meknès-Tafilalet (2.610 entreprises) et l'Oriental (2.427 entreprises) avec une part de 4% chacune. La dixième place revient à Laâyoune-Boujdour-Sakia El Hamra avec 1.911 nouvelles entreprises représentant une part de 3% de l'ensemble des créations recensées en 2021. En bas du classement, on retrouve Guelmim-Es-Semara qui ne compte que 609 nouvelles créations en 2021, soit une quote-part de 1%.

La défaillance est répartie aussi entre différents domaines, c'est-à-dire les secteurs économiques qui rencontrent le plus de difficultés. Le secteur du commerce est le plus touché avec 34 %, probablement en raison de la concurrence accrue, notamment avec le développement du commerce en ligne. Ensuite, l'immobilier représente 22 %, ce qui peut s'expliquer par le ralentissement des investissements ou une inadéquation entre l'offre et la demande. Le secteur du BTP (Bâtiment et Travaux Publics) suit avec 15 %, souvent impacté par les retards de paiement ou la hausse des coûts des matériaux. Enfin, les secteurs du transport et de l'industrie manufacturière ferment la liste avec chacun 7 %.

Cette situation peut aussi se retrouver au Maroc, où le commerce de proximité souffre face à la grande distribution, et où les secteurs du BTP et de l'immobilier connaissent des ralentissements dus à la conjoncture économique. Ces chiffres permettent donc de mieux comprendre les fragilités de certains domaines économiques, aussi bien en France qu'au Maroc.

Figure 4 : Les Secteurs les plus défaillants.



Source : Inforisk

3.2.2 Contraintes du marchés publics

Les PME et TPE ne bénéficient pas pleinement des marchés publics, dont la valeur financière s'élève à 200 milliards de dirhams, selon le Trésorier Général du Royaume du Maroc lors d'un colloque organisé par la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM) sous le thème "*Les commandes publiques, un levier de développement productif*".

Il existe une concentration évidente des marchés publics au profit des grandes entreprises, selon le représentant des petites et moyennes entreprises. Cela se fait en exploitant les lois en vigueur. Par exemple, il est exigé qu'une entreprise soit classée à un certain niveau pour pouvoir concourir aux marchés publics. Lorsqu'un organisme public lance un appel d'offres dans le secteur du BTP, il peut exiger que seules les entreprises de classification 3 puissent y participer, une classification généralement réservée aux grandes et moyennes entreprises. Ainsi, dès le départ, les petites entreprises sont totalement exclues.

Le modèle de Porter sur la compétitivité souligne l'importance d'un environnement de marché équitable pour permettre à toutes les entreprises, indépendamment de leur taille, de participer et de prospérer. L'exclusion des petites entreprises des marchés publics constitue un frein à la concurrence et à la croissance économique.

Les détails des dépenses liées aux marchés publics montrent que certains secteurs, tels que les infrastructures, l'agriculture et l'éducation, accaparent la majorité des contrats. De plus, près de 300 grandes entreprises dominent l'essentiel des marchés publics.

L'accès des PME et TPE aux marchés publics demeure problématique et ce constat ne date pas d'aujourd'hui. Cette situation a poussé le législateur marocain à réviser à plusieurs reprises le cadre réglementaire des marchés publics, notamment en 2007, 2013 et 2015, dans le but de l'améliorer. Actuellement, plusieurs décrets accordent une préférence aux petites entreprises, notamment l'article 156 qui réserve 20 % (et désormais 30 % selon une récente conférence de presse du ministère des Finances) du montant total des investissements aux PME.

Cependant, le problème réside dans l'application effective de ces dispositions. En l'absence de mécanismes contraignants obligeant les administrations publiques, ministères et institutions de l'État à respecter ces quotas, la part des PME dans les marchés publics reste inférieure aux objectifs fixés. Depuis 2013, le seuil de 20 % n'a pas été systématiquement respecté en raison du manque de contrôle.

Même au niveau régional, il y a certaines régions où il n'existe que des très petites et moyennes entreprises, sans grandes entreprises, et il est donc difficile de parler de développement dans ces zones. Cependant, l'existence de zones franches a contribué au succès de certaines entreprises, en raison des avantages fiscaux. Nous parlons, par exemple, de la zone franche de Tanger, mais ce qui est encore plus important, c'est sa proximité avec une infrastructure massive.

De plus, un autre fait marquant est que seulement 11 % des petites, moyennes et très petites entreprises bénéficient du volume des investissements alloués dans le cadre du quota de 20 %. Ce chiffre remonte aux années 2019-2020, soit la période de la pandémie de Covid-19. Il a certainement diminué considérablement, car durant la crise, nous sommes passés d'une procédure concurrentielle à une procédure négociée.

Dans les pays en développement, les PME sont un levier essentiel pour la relance économique. Elles constituent le moteur du tissu économique et de l'emploi. Selon l'Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale (OMPIC), 98,6 % des entreprises marocaines sont des TPE, avec plus de 296 000 PME, dont 85 % réalisent un chiffre d'affaires annuel inférieur à 3 millions de dirhams.

Les PME et TPE contribuent à hauteur de 40 % au PIB et de 30 % aux exportations du pays, tout en générant plus de 50 % des emplois formels. En outre, 74 % des opportunités d'emploi proviennent du secteur informel, qui joue un rôle clé mais reste en dehors du cadre réglementé.

En termes de contribution à la valeur ajoutée, les PME ont atteint 32,4 % en 2023, contre 31,5 % en 2017. Bien que ces entreprises se concentrent principalement sur des secteurs traditionnels comme l'industrie manufacturière (21,3 %), le commerce (20,6 %) et la construction (11,4 %), une transition vers l'innovation s'avère essentielle pour diversifier l'économie et améliorer la compétitivité.

3.2.3 Stratégies financiers inadaptées

Il est à noter que des programmes tels que "Intilaka" et "Forsa", qui avaient pour objectif de soutenir les entreprises, en particulier les petites, pendant la période de la pandémie et les difficultés économiques qui ont suivi, n'ont pas réussi à réduire le nombre d'entreprises faillites au cours des dernières années, et n'ont eu que peu d'impact pour limiter cette hémorragie.

Cela est expliqué par le président de la Confédération marocaine des très petites, petites et moyennes entreprises, qui déclare : C'est tout à fait normal, ces programmes gouvernementaux ont ciblé environ 10 000 entreprises par an, alors qu'il y a 7 millions d'entreprises au Maroc. Le pourcentage de cette cible reste marginal par rapport à l'ampleur du nombre d'entreprises existantes. Il serait naturel d'augmenter le volume de ces financements pour cibler des centaines de milliers d'entreprises si nous voulons réellement parler d'impact. Il y a un autre point important : ces programmes gouvernementaux mentionnés excluent les entreprises présentes sur le marché depuis plus de 5 ans, et ne donnent la possibilité de financement qu'aux entreprises actives pendant une période inférieure à celle mentionnée, ou aux projets en préparation qui n'ont pas encore commencé à fonctionner.

4 Résultats et Discussion

L'analyse des causes de la défaillance des très petites et moyennes entreprises (TPME) au Maroc révèle plusieurs facteurs structurels et conjoncturels.

Tout d'abord, l'absence d'un environnement favorable à l'innovation constitue un obstacle majeur à la pérennité des PME. Le système éducatif et de formation peine à produire des jeunes entrepreneurs dotés de compétences techniques et managériales adaptées aux exigences du marché. De plus, un problème de confiance persiste, tant vis-à-vis des produits marocains que des très petites entreprises elles-mêmes, comme l'a souligné le ministre de l'Industrie.

Dans ce contexte, la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM), en tant que représentant officiel des entreprises, a un rôle essentiel à jouer dans l'accompagnement et le soutien des PME en matière de financement, de formation et d'accès au marché.

Par ailleurs, le marché demeure un élément déterminant pour la survie des entreprises, car il structure l'offre et la demande. Toutefois, le marché marocain est souvent caractérisé par des pratiques informelles, ce qui rend difficile l'intégration des PME dans un cadre structuré. Il est donc crucial de définir des orientations stratégiques claires pour le développement économique du pays.

4.1 Recommandations et solutions

Afin de renforcer la résilience des PME et de réduire leur taux de défaillance, plusieurs mesures doivent être envisagées :

- **Renforcement de la formation et du capital humain** : Il est impératif d'améliorer la qualité de la formation professionnelle et entrepreneuriale afin de doter les jeunes de compétences adaptées aux réalités du marché.
- **Création d'une agence nationale pour la recherche de marchés** : Inspirée du modèle japonais de l'agence *Sogo Shosha*, une structure nationale pourrait être mise en place pour accompagner les PME marocaines dans la recherche de débouchés commerciaux, notamment à l'international.
- **Mise en place de pôles économiques sectoriels et d'une justice spatiale** : La promotion du développement régional équilibré, dans le cadre de la régionalisation avancée, permettrait d'assurer une répartition équitable des opportunités économiques entre les différentes régions du pays.
- **Amélioration du contrôle de gestion au sein des PME** : Actuellement, 94 % des PME ne disposent pas d'un *contrôle de gestion* structuré, ce qui limite leur capacité à anticiper et à surmonter les crises économiques.

4.2 Accès au financement et efficacité des programmes gouvernementaux

Les PME représentent un pilier fondamental de l'économie marocaine, comme en témoigne le fait que 75 % des affiliés à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) travaillent dans des PME. Toutefois, l'accès au financement demeure un frein majeur à leur développement.

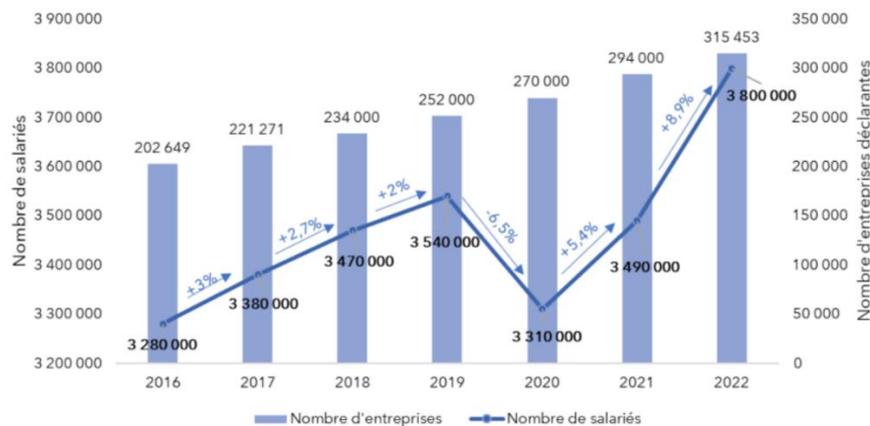
Selon le rapport annuel 2021-2022 de l'Observatoire Marocain de la TPME (OMTPME), les fonds propres restent la principale source de financement des entreprises personnes morales (26,3 %), devant les dettes auprès des associés (23,4 %), les dettes commerciales (19,4 %) et les dettes financières (15,9 %). La dette financière est très majoritairement constituée de crédit bancaire, représentant 99,5 % à fin 2021. Cela reflète une dépendance notable au système bancaire et un faible recours au marché de la dette privée.

En 2022, le nombre d'entreprises non financières ayant bénéficié de crédits bancaires s'est élevé à 141.876 (+10,6 % par rapport à 2021), avec un encours total de 609,8 milliards de dirhams (+8,1 %). Ce financement reste toutefois concentré dans la région de Casablanca-Settat, qui en capte les deux tiers. Sur le plan sectoriel, les secteurs les plus financés sont le commerce (28,4 %), la construction (20,3 %) et l'industrie manufacturière (18,5 %).

Néanmoins, l'accès au financement demeure inégal, notamment en fonction de l'ancienneté des entreprises. Les structures âgées de plus de 10 ans ont bénéficié de 73,2 % des crédits, tandis que celles de moins de 5 ans n'en ont reçu que 11,9 %, bien qu'elles soient aussi les plus exposées au risque de défaillance. En effet, plus de la moitié des entreprises dissoutes en 2022 avaient moins de 5 ans d'existence. Les dissolutions ont augmenté significativement dans certaines régions, notamment dans le Sud (+91,2 %), Marrakech-Safi (+80,4 %) et Béni Mellal-Khénifra (+40,5 %).

Par ailleurs, les données montrent que les TPME génèrent la majorité des emplois déclarés à la CNSS (76,4 % en 2022), mais près de 76 % des salariés perçoivent un revenu inférieur à 4.000 DH, ce qui questionne l'impact qualitatif des emplois créés. À cela s'ajoute une inégalité persistante entre les genres : seules 16,2 % des entreprises sont dirigées par des femmes, et seulement 13,6 % de l'encours total des crédits bancaires leur sont alloués.

Figure5 : Evolution du nombre des entreprises déclarantes et leurs emplois déclarés à la CNSS.



Source : Journal Le Matin

Ces chiffres soulignent les limites des dispositifs de soutien aux PME et révèlent que, malgré les efforts gouvernementaux, l'accès au financement reste inéquitable, particulièrement pour les jeunes entreprises et les femmes entrepreneures. Des programmes gouvernementaux tels que "Forsa" et "Intelaka" ont été mis en place pour soutenir l'entrepreneuriat, mais ils rencontrent plusieurs limites :

- **Complexité administrative et délais longs** pour l'obtention des financements.
- **Montants insuffisants** : L'octroi d'un financement plafonné à 100 000 MAD est souvent inadéquat pour assurer le démarrage et la viabilité d'un projet.
- **Critères restrictifs d'éligibilité** : Les PME disposant de marges financières importantes et de garanties solides sont favorisées, tandis que les très petites entreprises (TPE) rencontrent des obstacles majeurs dans l'accès aux crédits bancaires.

4.3 Fiscalité et soutien aux PME

Le nouveau pacte pour l'investissement constitue une avancée en faveur des PME, notamment à travers l'instauration de mesures fiscales plus avantageuses. Toutefois, il reste insuffisant comparé aux pratiques des pays développés qui envisagent, dans certains cas, une exonération fiscale pour les petites entreprises en difficulté.

En 2020, 83,7 % des PME marocaines ont cessé temporairement leurs activités pendant au moins trois mois en raison de la crise sanitaire liée au Covid-19. Malgré cette situation, elles n'ont bénéficié d'aucune réduction ou suspension d'impôts, ce qui a aggravé leurs difficultés financières.

Parmi les solutions envisageables, un soutien direct aux PME sous forme de subventions sur les matières premières essentielles à leur activité permettrait d'améliorer leur compétitivité. Ce mécanisme pourrait s'inspirer des aides allouées aux secteurs du transport et de l'agriculture durant la crise sanitaire, à condition qu'il soit mieux ciblé pour éviter que seules les grandes entreprises en bénéficient.

Enfin, l'un des principaux leviers d'amélioration réside dans la création d'une banque publique dédiée au financement des PME, à l'instar des modèles adoptés par certains pays développés. Cette institution jouerait un rôle clé en facilitant l'accès au crédit pour les très petites entreprises et en favorisant leur intégration dans les chaînes de valeur nationales et internationales.

5 Conclusion:

Il convient néanmoins de souligner que cette analyse repose exclusivement sur des données secondaires issues de rapports institutionnels. Bien que ces sources soient fiables et reconnues, l'absence d'enquêtes primaires limite l'identification de certains facteurs récents ou spécifiques aux PME locales. Ces limites méthodologiques doivent être prises en compte dans l'interprétation des résultats et dans la formulation des recommandations proposées.

L'analyse des facteurs de défaillance des PME au Maroc révèle des défis structurels et conjoncturels majeurs qui freinent leur développement, notamment un accès limité au financement, l'absence d'un écosystème propice à l'innovation, ainsi que des contraintes administratives et fiscales lourdes. Malgré leur rôle central dans l'économie marocaine, représentant plus de 90 % du tissu entrepreneurial et générant une part importante de l'emploi, les PME restent fragiles. Leur vulnérabilité a des conséquences directes sur le marché du travail, notamment par la hausse du chômage, particulièrement parmi les jeunes et les diplômés.

Les principaux facteurs contribuant à la faillite des PME sont :

- La disparition des entreprises entraîne des pertes massives d'emplois dans des secteurs clés comme le commerce, l'artisanat et les services.
- Les jeunes entrepreneurs, faute de financement et d'accompagnement, n'arrivent pas à concrétiser leurs projets, aggravant le chômage des diplômés.
- Un cadre fiscal et administratif inadéquat dissuade la création d'entreprises et ralentit la dynamique du marché de l'emploi.
- Ainsi, pour que les PME marocaines deviennent un véritable levier de croissance et d'emploi, il est impératif de :

Faciliter l'accès au financement en assouplissant les conditions d'octroi et en diversifiant les sources de financement, notamment via des instruments modernes comme le crowdfunding. Adopter une réforme fiscale flexible qui allège les charges des PME en phase de croissance, et qui soit plus adaptée à la réalité de chaque entreprise.

Développer des programmes d'accompagnement pour les jeunes entrepreneurs, avec un focus sur la simplification des démarches administratives et un soutien spécifique à l'innovation.

REFERENCES

- [1] ABDELLAOUI, M., & HAOUDI, A. (2009). *Outils de financement et contraintes de développement des PME au Maroc*. Revue d'ECONOMIE et de MANAGEMENT, 8(1), 17-27. <https://asjp.cerist.dz/en/article/106480>
- [2] ANAIRI, F., & Said, R. A. D. I. (2017). Les difficultés des PME au Maroc: une alerte à la défaillance. *Revue Economie, Gestion et Société*, (13). <https://doi.org/10.48382/IMIST.PRSM/regs-v0i13.10717>
- [3] Beaver, W. H. (1966). *Financial ratios as predictors of failure*. Journal of Accounting Research, 4(1), 71-111.
- [4] Coulibaly, A. D. (2004). *La défaillance des PME belges: Analyse des déterminants et modélisation statistique* (No. 437). Presses univ. de Louvain.
- [5] Enquête nationale auprès des entreprises 2019 – HCP. (2019). *Haut-Commissariat au Plan*. https://www.hcp.ma/Enquete-nationale-aupres-des-entreprises-2019_a2405.html
- [6] Étude Inforisk - Défaillances marocaines 2020. (2020). *EcoActu*. <https://www.ecoactu.ma/wp-content/uploads/2021/02/Etude-Inforisk-De%CC%81faillances-2020.pdf>
- [7] Ech-Chafi, I., & ALI, E. H. A. (2024). *Causes et conséquences de la défaillance des entreprises marocaines : Un état de l'art*. African Scientific Journal, 3(27), 0094-0107.
- [8] Idrissi, K., & Moutahaddib, A. (2020). *Prédiction de la défaillance financière des PME marocaines: une étude comparative*. Revue Africaine de Management, 2(5). <https://revues.imist.ma/index.php/RAM/article/view/20748>
- Kherrazi, S., & Ahsina, K. (2016). *Défaillance et politique d'entreprises: modélisation financière déployée sous un modèle logistique appliqué aux PME marocaines*. La revue gestion et organisation, 8(1), 53-64.
- [9] Lahsaoua, K., & El Hassane, A. A. (2023). *Défaillance des entreprises marocaines: Une revue de littérature*. International Journal of Economic Studies and Management (IJESM), 3(3), 1000-1010.
- [10] Laviolette, E.M. & Loue, C. (2007). *Les compétences entrepreneuriales en incubateurs*. Actes, Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Sherbrooke, Canada.
- [11] Les Petites et Moyennes Entreprises au Maroc : Analyse des Défis, Caractéristiques et Initiatives de Soutien Gouvernemental. *Journal of Moroccan Economic Studies*, 9(3). <https://journals.imist.ma/index.php/DREMO/article/view/1705>
- [12] Maniani, A. (2009). *La défaillance des entreprises au Maroc*. Thèse pour l'obtention du doctorat en sciences de gestion, Université Mohamed V.
- [13] MOUTIE .Ch & ELHAMMA .A (2024) « The challenges facing SMEs in Morocco: A warning signal for failure », African Scientific Journal « Volume 03, Numéro 22 » pp: 1058 – 1079. DOI : 10.5281/zenodo.10848349
- [14] MTPME Rapport Annuel 2024. *Observatoire des Très Petites et Petites Entreprises*, <https://omtpme.ma/wp-content/uploads/2024/12/Rapport-Annuel-2024.-V23.12.pdf>
- [15] MTPME, Tableau de Bord des Entreprises 2023. *Observatoire des Très Petites et Petites Entreprises*, https://omtpme.ma/wp-content/uploads/2024/12/TDB-Francais_RA-edition-2024.pdf
- [16] Beaver, W. H. (1966). *Financial ratios as predictors of failure*. Journal of Accounting Research, 4(1), 71-111.
- [17] Inforisk prévoit 14 400 défaillances d'entreprises en 2023. *Charika*. <https://www.charika.ma/article-inforisk-prevoit-14-400-defaillances-d-entreprises-en-2023-62248>