

# ECO BUSINESS

PME - TPE - STARTUP

24 Mars 2025

www.lodj.ma



ÉCOUTER  
CE NUMÉRO EN  
DÉBAT-PODCAST



REALLY GREAT SITE

REALLY GREAT SITE

## Maroc PME : Un nouveau souffle pour une mission à réinventer ?

Nouveau directeur, nouveau cap pour une agence en mal de visibilité ?  
Alors, attention à ne pas rater le tournant

SCAN ME



# WEB RADIO DES MAROCAINS DU MONDE

ويب راديو مغاربة العالم

+750.000 AUDITEURS PAR MOIS | ÉMISSIONS, PODCASTS & MUSIC

**R212**  
**LDJ**

DISPONIBLE SUR  
Google Play



SCAN ME!

**POURQUOI PLUS DE 10 000 ENTREPRISES FERMENT-ELLES CHAQUE ANNÉE ?**

**LE NORD DU MAROC, NOUVEAU PÔLE ÉCONOMIQUE EN PLEINE ASCENSION POUR LES TPME ?**

**FAIBLE PRÉSENCE FÉMININE DANS LES ENTREPRISES MAROCAINES : QUELLES SOLUTIONS POUR INVERSER LA TENDANCE ?**

**FAIBLE PRODUCTIVITÉ DES TPME : QUAND L'ALLOCATION INEFFICACE DES RESSOURCES FREINE LA CROISSANCE**

**LES MICROENTREPRISES MAROCAINES : CRÉATRICES D'OPPORTUNITÉS OU VICTIMES PERMANENTES DES CRISES ?**

**POURQUOI LES GRANDES ENTREPRISES MAROCAINES ÉVITENT-ELLES LES TPME ? LE DÉFI DE LA SOUS-TRAITANCE AU MAROC**

**POURQUOI LES BANQUES MAROCAINES HÉSITENT-ELLES À FINANCER LES TPME, PARTICULIÈREMENT LEUR FONDS DE ROULEMENT?**

**POURQUOI L'ÉTAT MAROCAIN PEINE À IMPOSER LES TPME DANS LES MARCHÉS PUBLICS ?**

**POURQUOI LES MOYENNES ENTREPRISES MAROCAINES PEINENT-ELLES À DEVENIR DES ETI ?**

**POURQUOI LES MOYENNES ENTREPRISES MAROCAINES PEINENT-ELLES À DEVENIR PRIMO-EXPORTATRICES VERS L'EUROPE ET L'AFRIQUE ?**

**AVIS DE NOS EXPERTS INVITES : CHIDMI NOURADINE : ABDELGHANI EL ARRASSE / ABDELILAH BOUTAYBI**

**ECO BUSINESS**  
PME - TPE - STARTUP

**L'ODJ**  
L'OPINION DES JEUNES

**الرسالة**  
ARRISSALA. SA

Imprimerie Arrissala

**ECO BUSINESS DU 24 MARS 2025**

DIRECTEUR DE PUBLICATION : ADNANE BENCHAKROUN  
MAQUETTES / QUOTIDIENS 7DAYS : RIM KHAIROUN  
WEBDESIGNER / COUVERTURE : NADA DAHANE  
DIRECTION DIGITALE & MÉDIA : MOHAMED AIT BELLACHEN

L'ODJ Média – Groupe de presse Arrissala SA  
Retrouver tous nos anciens numéros sur : [www.pressplus.ma](http://www.pressplus.ma)



## MAROC PME : UN NOUVEAU SOUFFLE POUR UNE MISSION À RÉINVENTER ?

**Nouveau directeur, nouveau cap pour une agence en mal de visibilité ?**

**Maroc PME : Un nouveau souffle pour une mission à réinventer ?**

L'annonce de la nomination d'un nouveau directeur, Anouar Alaoui Ismaili, à la tête de Maroc PME ne doit pas être perçue comme une simple actualité administrative. Elle intervient dans un contexte de remise en question du rôle des agences publiques d'appui aux entreprises, au moment même où les TPE-PME marocaines — colonne vertébrale de l'économie nationale — peinent à retrouver un second souffle. Ce changement de leadership pourrait, ou plutôt devrait, marquer le début d'un renouveau stratégique pour une institution qui mérite mieux que la discrétion dans laquelle elle s'est enlisée ces dernières années.

Créée pour accompagner, financer et faire monter en compétences les petites et moyennes entreprises, Maroc PME souffre d'un déficit de notoriété et d'impact concret. Ses dispositifs sont parfois jugés trop complexes, peu réactifs et mal connus du tissu entrepreneurial, notamment en dehors des grands pôles urbains. La multiplication des guichets, le jargon technocratique et l'éparpillement des programmes n'ont pas facilité l'accès à un soutien pourtant vital pour les TPE-PME.

La nomination du nouveau directeur — dont les premières déclarations publiques sont attendues avec intérêt — est une opportunité pour repenser le rôle de Maroc PME. L'enjeu n'est pas seulement de restructurer l'organigramme, mais de redéfinir la mission de l'agence dans l'écosystème économique marocain : être un catalyseur de transformation, un facilitateur agile, une passerelle efficace entre l'innovation, la finance, et les entrepreneurs du réel.

**Le nouveau leadership devra répondre à une triple exigence :**

Simplifier l'offre d'accompagnement et la rendre compréhensible, visible et territorialisée ;  
Renforcer la transparence dans la gestion des fonds et l'évaluation des résultats ;  
Accélérer la digitalisation des services pour fluidifier les démarches et gagner en efficacité.



**Vers une PME marocaine compétitive et exportatrice**

Le Maroc ambitionne de faire émerger une nouvelle génération de PME innovantes, compétitives et orientées vers l'export. Dans cette perspective, Maroc PME doit devenir un hub stratégique, connecté à la formation professionnelle, aux universités, aux startups et aux marchés étrangers. L'heure est venue de dépasser la logique de subventions ponctuelles pour entrer dans une ère de coaching à long terme, d'incubation intelligente, et de co-financement structurant.

**Alors, attention à ne pas rater le tournant**

À l'image d'autres institutions publiques en phase de réforme, Maroc PME ne peut plus se permettre d'avancer en mode pilote automatique. Le Maroc de 2025 a besoin d'un tissu productif résilient, digitalisé et conquérant. Le changement de direction doit être l'occasion de réinitialiser en profondeur les missions, les outils et la gouvernance de cette agence clé. Le nouveau directeur, s'il en a la volonté et les moyens, pourrait bien incarner le réveil tant attendu.

### Pourquoi plus de 10 000 entreprises ferment-elles chaque année ?

#### Hausse inquiétante des dissolutions d'entreprises au Maroc

Depuis la pandémie de Covid-19, le tissu entrepreneurial marocain subit une pression croissante, marquée par un rythme inquiétant de dissolutions d'entreprises. Selon le rapport annuel 2024 de l'Observatoire Marocain de la Très Petite, Petite et Moyenne Entreprise (OMTPME), plus de 10 000 entreprises personnes morales actives (EPMA) ont fermé chaque année durant la période 2022-2023. Ce chiffre constitue une nette augmentation par rapport à la moyenne annuelle de 7 400 dissolutions enregistrée avant la crise sanitaire.

Cette situation alarmante soulève plusieurs interrogations. Pourquoi le nombre de dissolutions a-t-il autant augmenté, malgré la relative reprise économique post-pandémie ? Plusieurs facteurs sont à l'origine de cette tendance préoccupante. Premièrement, l'environnement économique national et international demeure instable, impacté par une forte inflation induite notamment par la guerre en Ukraine. La hausse des prix énergétiques et alimentaires a considérablement augmenté les coûts opérationnels des entreprises marocaines, fragilisant particulièrement les micro et petites entreprises.

Deuxièmement, le manque d'accès au financement bancaire reste l'un des freins majeurs pour la pérennité des TPME marocaines.

Malgré les nombreux efforts institutionnels pour favoriser l'inclusion financière, les critères rigides d'octroi des crédits par les établissements financiers limitent considérablement les marges de manœuvre des entrepreneurs, confrontés à des besoins pressants de trésorerie ou d'investissements pour leur croissance ou même leur survie.



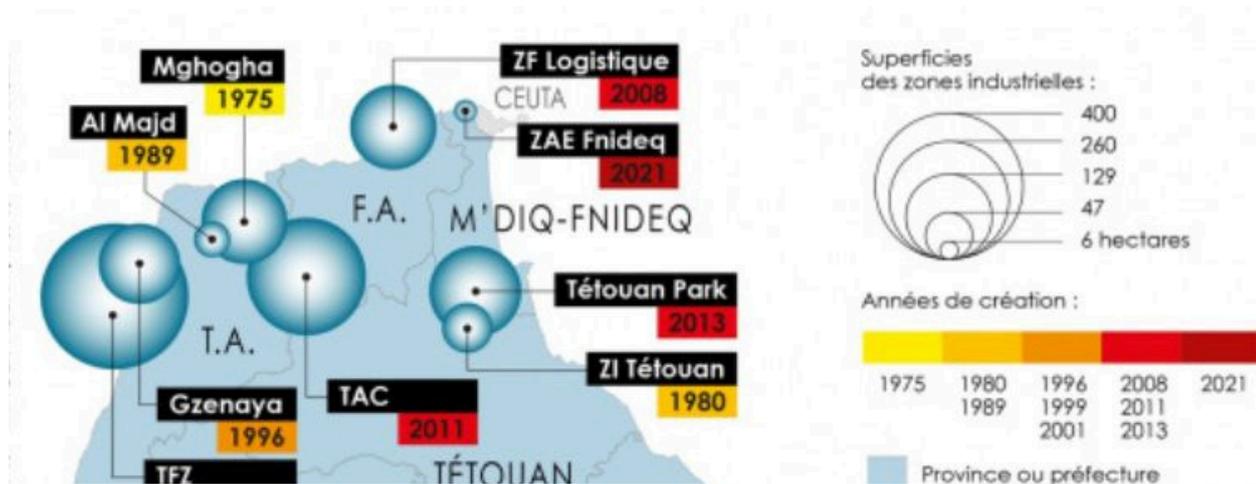
Par ailleurs, l'impact différencié selon les secteurs d'activité est aussi un point critique. Le commerce, la construction et l'industrie manufacturière, piliers de l'économie marocaine, se sont montrés particulièrement vulnérables. Ces secteurs concentrent en effet près de 72% du chiffre d'affaires global des entreprises, mais sont aussi les plus exposés aux perturbations économiques et aux fluctuations du marché. La fragilité intrinsèque des microentreprises, majoritaires dans ces secteurs, amplifie davantage les risques de fermeture.

Enfin, il convient de considérer la gestion interne de ces entreprises. Beaucoup de petites structures marocaines souffrent de déficits de gouvernance, d'absence de stratégies claires ou encore d'une faible maîtrise des outils numériques modernes, limitant leur capacité à s'adapter rapidement aux chocs économiques externes.

Cependant, bien que ces facteurs externes et internes expliquent en grande partie cette tendance, il est nécessaire de souligner un certain manque de proactivité des politiques publiques face à ces défis récurrents. Le soutien apporté aux TPME doit être davantage structuré, rapide et adapté à la diversité des profils d'entreprises.

Malgré ces explications objectives, il serait simpliste de ne considérer les dissolutions d'entreprises que comme des échecs systémiques ou structurels. Ce phénomène pourrait aussi révéler une certaine rationalisation nécessaire du marché, éliminant des entreprises structurellement non viables ou mal gérées. Toutefois, en négligeant l'accompagnement préventif et personnalisé des TPME, les pouvoirs publics portent une responsabilité dans la pérennisation de fragilités entrepreneuriales qui, en s'accumulant, contribuent directement à ce rythme inquiétant de fermetures. Une prise de conscience collective et urgente est nécessaire pour inverser durablement cette tendance préoccupante.

## Le Nord du Maroc, nouveau pôle économique en pleine ascension pour les TPME ?



L'analyse du dernier rapport annuel de l'Observatoire Marocain de la TPME (édition 2024) révèle une évolution remarquable dans la région Tanger-Tétouan-Al Hoceïma. Alors que les autres régions marocaines connaissent une relative stabilité voire une légère régression économique, cette région du Nord enregistre une progression notable des indicateurs économiques clés.

Entre 2017 et 2023, la part de cette région dans l'effectif des entreprises personnes morales actives (EPMA) est passée de 11,2% à 12,5%. Cette dynamique témoigne d'une déconcentration économique en faveur du Nord, traditionnellement dominé par les grands centres économiques tels que Casablanca-Settat.

Plus précisément, Tanger-Tétouan-Al Hoceïma affiche une augmentation significative du nombre d'entreprises actives, avec une croissance moyenne annuelle du PIB régional de 4,9%, supérieure à la moyenne nationale de 4%. Cette progression est portée principalement par les secteurs clés tels que l'industrie manufacturière, le commerce et surtout la logistique et le transport, bénéficiant largement de l'effet multiplicateur lié aux infrastructures portuaires et à la proximité géographique avec l'Europe.

En effet, le secteur du transport et de l'entreposage se distingue particulièrement par sa dynamique, enregistrant une augmentation notable de sa part dans le tissu économique régional. Ce phénomène s'explique par la présence stratégique du port de Tanger Med, devenu un pivot incontournable du commerce international.

L'accélération du développement économique de cette région est également soutenue par une politique volontariste d'investissement public et privé, favorisant notamment l'industrie manufacturière et l'industrie automobile, deux secteurs qui génèrent d'importants flux d'investissements étrangers.

Cependant, malgré ces signes positifs, plusieurs défis restent à relever pour consolider et pérenniser cette dynamique. La région doit renforcer ses infrastructures de soutien aux entreprises, améliorer l'accès au financement pour les TPME locales et investir massivement dans la formation professionnelle afin de répondre aux besoins croissants en compétences techniques spécialisées.

Si le dynamisme de la région Tanger-Tétouan-Al Hoceïma est réel et prometteur, il ne faudrait pas tomber dans l'illusion d'une réussite uniformément partagée.

Le risque d'une économie à deux vitesses reste élevé, avec des grandes entreprises et des TPME dynamiques d'un côté, mais aussi des pans entiers de la petite économie locale laissés en marge.

Une vigilance accrue des politiques publiques est nécessaire pour garantir une croissance équilibrée, inclusive et durable, afin d'éviter de reproduire les déséquilibres économiques et sociaux observés ailleurs.



## Faible présence féminine dans les entreprises marocaines : Quelles solutions pour inverser la tendance ?

Le récent rapport annuel de l'Observatoire Marocain de la TPME (OMTPME) édition 2024 révèle une problématique persistante : la faible représentation féminine dans le monde entrepreneurial marocain. Malgré de nombreux discours et initiatives visant à promouvoir l'égalité des genres, les chiffres montrent que le chemin reste encore long et complexe.

En 2023, seulement 15% des entreprises personnes morales actives (EPMA) étaient dirigées par des femmes, tandis que la part des femmes dans l'emploi salarié au sein de ces entreprises n'atteignait même pas le tiers des effectifs totaux. Ces chiffres décevants illustrent un écart majeur entre les ambitions affichées par les politiques publiques et la réalité socio-économique.

Plusieurs facteurs expliquent cette sous-représentation féminine à la tête des entreprises. Le principal frein identifié est l'accès limité au financement bancaire, particulièrement marqué pour les entreprises dirigées par des femmes.

Malgré diverses initiatives visant à faciliter cet accès, les entrepreneuses continuent de faire face à une perception négative des institutions financières concernant leur capacité à gérer efficacement les entreprises, freinant ainsi leur potentiel entrepreneurial.

Par ailleurs, le manque de programmes ciblés de formation professionnelle et d'accompagnement spécifique est un autre frein majeur. En effet, le rapport souligne que les entreprises dirigées par des femmes peinent à accéder à des dispositifs d'accompagnement adaptés à leurs besoins particuliers, notamment dans les domaines technologiques et financiers, essentiels pour assurer la compétitivité des entreprises modernes.

Face à ces constats, plusieurs pistes de solutions peuvent être envisagées. Tout d'abord, il est essentiel de renforcer l'accès au financement bancaire des entreprises féminines, notamment à travers des mécanismes incitatifs spécifiques, tels que des taux préférentiels ou des garanties renforcées.

De plus, la création de programmes dédiés d'accompagnement entrepreneurial spécifiquement orientés vers les femmes pourrait favoriser leur inclusion économique et améliorer leur compétitivité sur le marché national et international.

En outre, une meilleure sensibilisation aux enjeux liés à l'entrepreneuriat féminin auprès des institutions financières et économiques, ainsi que la mise en place d'une communication plus active sur les réussites féminines dans le milieu entrepreneurial, contribueraient à modifier les perceptions négatives et à stimuler un changement culturel nécessaire pour soutenir la dynamique entrepreneuriale féminine.

Si ces recommandations semblent prometteuses, il reste toutefois essentiel de reconnaître que la sous-représentation féminine n'est pas seulement une question de dispositifs économiques.

Elle est profondément ancrée dans les normes socioculturelles et les dynamiques familiales, où les stéréotypes liés au genre continuent de freiner la pleine participation des femmes au monde des affaires.

Toute politique sérieuse devra donc intégrer une dimension culturelle forte, visant à déconstruire progressivement les préjugés persistants pour assurer une véritable égalité des chances.

### WHY?





## Faible productivité des TPME : Quand l'allocation inefficace des ressources freine la croissance

Le dernier rapport annuel 2024 de l'Observatoire Marocain de la TPME (OMTPME) dresse un bilan préoccupant concernant la productivité du tissu entrepreneurial marocain. Malgré des investissements soutenus, la productivité des entreprises marocaines reste très faible, affichant une croissance annuelle limitée à 2,2 % entre 2016 et 2019, soit un niveau inférieur à celui d'autres économies similaires.

Cette faible productivité s'explique principalement par une mauvaise allocation des ressources, phénomène illustré clairement par l'étude menée conjointement avec la Banque Mondiale sur la dynamique des entreprises marocaines. L'analyse révèle que l'impact négatif lié à une mauvaise allocation des ressources entre les entreprises dépasse l'impact positif de la croissance au sein des entreprises elles-mêmes. Autrement dit, des ressources précieuses comme le capital et le travail ne sont pas dirigées vers les entreprises les plus productives, mais restent captives dans des structures inefficaces ou faiblement performantes.

Ce constat met en lumière un problème structurel profond : la réallocation des ressources vers les entreprises les plus performantes est insuffisante, ralentissant ainsi l'émergence d'entreprises à forte croissance, qui constituent généralement le moteur de la création d'emplois et de l'innovation économique. La faible densité de ces entreprises à forte croissance au Maroc, particulièrement inférieure à celle de pays comparables comme le Vietnam, représente donc un frein majeur à la dynamique économique nationale.

Par ailleurs, le secteur manufacturier, pourtant clé dans la stratégie d'industrialisation du pays, affiche une performance décevante, avec une croissance de productivité inférieure à la moyenne de l'économie. Depuis 2008, les secteurs non-agricoles connaissent même une tendance baissière en termes de croissance de productivité, accentuant le retard accumulé par l'économie marocaine.

Face à cette problématique structurelle, des réformes profondes deviennent indispensables. Parmi les pistes envisagées figurent l'amélioration de l'accès des TPME au financement, la facilitation de l'entrée de nouvelles entreprises plus innovantes et l'optimisation des systèmes d'allocation des ressources publiques et privées. Il est crucial que ces réformes ciblent directement les mécanismes d'allocation inefficace afin de maximiser l'efficacité des investissements réalisés.

Toutefois, bien que ces mesures soient indispensables, il serait réducteur d'imputer uniquement à une mauvaise allocation des ressources l'ensemble des problèmes liés à la productivité. D'autres facteurs, tels que les déficiences en matière d'éducation, de formation professionnelle, et de digitalisation des entreprises marocaines, jouent également un rôle majeur. Ignorer ces aspects risquerait de limiter l'efficacité et l'impact à long terme des réformes proposées.

---

# Les microentreprises marocaines : Créatrices d'opportunités ou victimes permanentes des crises ?



Les microentreprises occupent une place prépondérante dans le tissu économique marocain, comme le révèle le rapport annuel 2024 de l'Observatoire Marocain de la TPME (OMTPME). Elles représentent en effet près de 86,7 % de l'ensemble des entreprises personnes morales actives (EPMA), soulignant ainsi leur rôle vital dans l'économie nationale.

Chaque année, près de 66 000 nouvelles entreprises sont créées, dont l'immense majorité (environ 87%) sont des microentreprises affichant un chiffre d'affaires inférieur à 3 millions de dirhams par an. Cette dynamique témoigne d'une réelle vitalité entrepreneuriale à petite échelle, particulièrement visible dans les secteurs du commerce, de la réparation d'automobiles et de motocycles, ainsi que dans le secteur des services et de la construction.

Cependant, derrière cette apparente vitalité se cache une réalité économique beaucoup plus précaire. En effet, les microentreprises, malgré leur importance numérique, demeurent particulièrement vulnérables face aux perturbations économiques telles que la pandémie de Covid-19, l'inflation galopante, ou encore les impacts indirects de la guerre en Ukraine. L'année 2023 a vu le nombre de dissolutions d'entreprises franchir le cap inquiétant des 10 000 fermetures annuelles, une hausse significative comparée aux années pré-pandémie.

Les raisons de cette vulnérabilité structurelle sont multiples : les microentreprises disposent généralement de ressources financières limitées, d'un accès au crédit bancaire souvent difficile, d'une faible capacité d'adaptation technologique et organisationnelle, et d'un accès limité aux marchés internationaux. Ces difficultés intrinsèques expliquent pourquoi elles sont souvent les premières à subir les effets des chocs économiques, entraînant ainsi une instabilité constante du tissu productif marocain.

Face à ce constat, des mesures spécifiques semblent nécessaires pour renforcer la résilience des microentreprises, notamment à travers une meilleure inclusion financière et des politiques publiques adaptées à leur taille et leurs spécificités sectorielles.

Le renforcement des mécanismes d'accompagnement technique et financier, ainsi que la facilitation des procédures administratives pourraient significativement réduire leur vulnérabilité, tout en optimisant leur potentiel de création d'emplois et de richesse économique.

Cependant, il est nécessaire de souligner que ces solutions ne pourront être efficaces qu'à condition de dépasser les mesures conjoncturelles pour s'attaquer aux racines structurelles de la précarité des microentreprises.

L'approche actuelle reste souvent trop ponctuelle et insuffisamment ciblée, sans stratégie claire de long terme pour renforcer durablement ces acteurs essentiels.

Un changement radical dans l'approche économique et institutionnelle s'impose donc, avec une volonté politique claire et un accompagnement continu pour permettre aux microentreprises marocaines de véritablement contribuer à une croissance durable et inclusive.



# Pourquoi les grandes entreprises marocaines évitent-elles les TPME ? Le défi de la sous-traitance au Maroc



La faiblesse des liens économiques entre les grandes entreprises et les très petites, petites et moyennes entreprises (TPME) constitue un véritable paradoxe au Maroc. Bien que les TPME représentent la grande majorité du tissu économique marocain, générant plus de 80 % des emplois, elles bénéficient très peu des contrats de sous-traitance avec les grandes entreprises nationales. Pourquoi ces dernières semblent-elles réticentes à recourir massivement à la sous-traitance auprès des TPME ?

Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette situation, à commencer par le manque de confiance et la perception négative que les grandes entreprises entretiennent envers les TPME. Ces dernières sont souvent considérées comme insuffisamment structurées, peu fiables, et incapables de respecter les standards qualitatifs et les délais exigés par les grandes entreprises. Cette perception négative, parfois exagérée, freine considérablement la collaboration inter-entreprises.

En parallèle, les grandes entreprises privilégient généralement une intégration verticale en internalisant leurs processus de production ou en ayant recours à des fournisseurs étrangers ou des filiales, qui sont perçues comme plus fiables et performantes. Cette stratégie vise à minimiser les risques liés à une sous-traitance locale jugée trop risquée, notamment dans des secteurs industriels clés comme l'automobile, l'aéronautique ou encore le textile.

Par ailleurs, les grandes entreprises préfèrent collaborer avec un nombre restreint de sous-traitants capables de répondre rapidement et massivement à leurs besoins. Les TPME marocaines souffrent précisément de leur taille limitée et d'un manque de moyens financiers et techniques, limitant leur capacité à produire à grande échelle et à répondre aux exigences élevées des donneurs d'ordre. Cette incapacité à répondre rapidement aux demandes en volume et en qualité constitue un frein structurel majeur à leur intégration dans les chaînes de valeur nationales.

Un autre facteur bloquant réside dans les difficultés d'accès au financement pour les TPME. Sans ressources financières adéquates, ces entreprises ont du mal à investir dans les équipements et les formations nécessaires à leur montée en compétence et en capacité productive, les empêchant ainsi de devenir des sous-traitants compétitifs pour les grandes entreprises.

Enfin, les politiques publiques en matière de promotion de la sous-traitance restent insuffisamment structurées et peu incitatives.

Malgré quelques initiatives isolées visant à renforcer la sous-traitance industrielle, l'impact demeure limité, faute d'une approche globale et intégrée prenant en compte les réalités spécifiques des TPME marocaines.

Il serait toutefois réducteur d'attribuer cette faible collaboration uniquement aux grandes entreprises.

La responsabilité est partagée avec les TPME elles-mêmes, qui doivent impérativement améliorer leur structuration, leur gouvernance interne et leur gestion opérationnelle afin de gagner la confiance des grands donneurs d'ordres.

Les pouvoirs publics devraient également jouer un rôle proactif en facilitant la mise en relation et en accompagnant davantage les TPME, afin de créer un environnement propice à une véritable intégration économique bénéfique pour toutes les parties.

# Pourquoi les banques marocaines hésitent-elles à financer les TPME, particulièrement leur fonds de roulement?

L'accès au financement bancaire demeure l'un des obstacles majeurs au développement des très petites, petites et moyennes entreprises (TPME) marocaines, et ce, malgré leur poids économique significatif. Cette difficulté est particulièrement accentuée concernant le financement du fonds de roulement, un besoin pourtant essentiel à la survie quotidienne des entreprises. Pourquoi alors les banques marocaines montrent-elles une telle hésitation, voire refusent catégoriquement, de financer les TPME sur cette question spécifique du fonds de roulement ?

La première explication réside dans le profil de risque élevé associé aux TPME. Les établissements bancaires, soumis à des règles prudentielles strictes et à une gestion rigoureuse du risque, considèrent que le financement du fonds de roulement des TPME présente un niveau d'incertitude particulièrement important. En effet, les TPME disposent rarement de garanties suffisantes ou d'un historique de crédit solide pour rassurer les banques. Le manque de visibilité sur la gestion interne de ces entreprises, souvent considérée comme fragile ou instable, renforce cette perception négative.

Par ailleurs, la difficulté à évaluer précisément la situation financière des TPME constitue un autre frein majeur. Ces entreprises disposent souvent de structures comptables et financières peu transparentes ou incomplètes, ce qui rend complexe pour les banques l'évaluation rigoureuse de leur solvabilité. La faible qualité ou même l'absence de données financières fiables limite donc considérablement les possibilités d'accorder des crédits, en particulier pour couvrir des besoins immédiats et réguliers tels que le fonds de roulement.

Un autre facteur déterminant est lié au manque de garanties matérielles offertes par les TPME. Contrairement aux grandes entreprises, qui disposent généralement de garanties solides, les TPME marocaines sont rarement en mesure de proposer des actifs significatifs en garantie, rendant les banques réticentes à financer leurs besoins courants. Ce manque de garanties accroît davantage le risque perçu par les établissements financiers.



De plus, les coûts opérationnels élevés liés à l'octroi et à la gestion de crédits de faible montant découragent souvent les banques. Le suivi rapproché nécessaire à la gestion de ces crédits, associé aux coûts administratifs élevés, rend ces opérations moins rentables pour les banques. Les financements de fonds de roulement, qui exigent des décaissements fréquents et des suivis réguliers, augmentent significativement ces coûts opérationnels, renforçant ainsi la réticence des banques.

Enfin, l'absence d'un accompagnement structuré et adapté par les banques envers les TPME complique la situation. Si quelques initiatives existent, elles restent limitées et souvent peu adaptées aux besoins spécifiques des TPME. Cette absence de mécanismes spécifiques pour l'accompagnement et le suivi limite fortement la capacité des TPME à accéder durablement au financement bancaire.

Cependant, bien que les banques puissent justifier leur réticence par des impératifs de gestion du risque, cette prudence extrême contribue à la stagnation économique du pays en bridant la capacité des TPME à se développer. Les banques marocaines doivent dépasser leur aversion traditionnelle au risque en adoptant des stratégies innovantes, notamment en développant des produits financiers adaptés, en renforçant leur proximité avec les TPME et en coopérant activement avec les pouvoirs publics pour créer un environnement plus favorable à l'inclusion financière des petites entreprises marocaines.

# Pourquoi l'État marocain peine à imposer les TPME dans les marchés publics ?



Malgré les multiples annonces et stratégies officielles visant à dynamiser le rôle économique des Très Petites, Petites et Moyennes Entreprises (TPME) marocaines, leur accès aux marchés publics reste extrêmement limité. Une situation paradoxale dans la mesure où ces entreprises constituent plus de 90 % du tissu entrepreneurial national et jouent un rôle crucial en termes d'emplois et de création de richesse locale.

La difficulté des TPME à accéder aux marchés publics s'explique tout d'abord par la complexité et la lourdeur administrative des procédures d'appels d'offres. En effet, le cadre réglementaire actuel, bien qu'ayant subi des réformes successives, reste très contraignant et inadapté aux capacités des TPME. Ces dernières manquent souvent des ressources humaines spécialisées nécessaires pour naviguer dans les méandres bureaucratiques imposées par l'État, ce qui les exclut systématiquement des grands marchés publics au profit des entreprises de taille plus conséquente disposant de structures dédiées et expérimentées dans la gestion administrative.

En parallèle, les critères d'éligibilité et de sélection des entreprises lors des appels d'offres publics favorisent souvent les grandes entreprises. Les exigences financières élevées en termes de garanties bancaires, de cautionnements ou de capacités financières pénalisent directement les TPME, dont les moyens financiers limités rendent difficile, sinon impossible, la satisfaction de telles conditions. Ce mécanisme favorise ainsi indirectement les grandes entreprises, dotées de solides ressources financières et capables de mobiliser rapidement d'importantes garanties bancaires.

Par ailleurs, les grandes entreprises entretiennent des relations souvent privilégiées et anciennes avec l'administration publique, créant ainsi un environnement peu favorable à l'entrée de nouveaux acteurs plus petits. Cette situation de concurrence imparfaite, voire opaque, décourage les TPME, les incitant à s'orienter vers des marchés moins formels, ou à se contenter de marchés privés de taille modeste et moins rémunérateurs.

À cela s'ajoute un déficit en matière d'information et d'accompagnement. Les TPME marocaines se retrouvent régulièrement mal informées ou peu préparées pour répondre efficacement aux appels d'offres publics, faute d'accompagnement spécialisé. Le manque d'initiatives publiques clairement définies pour former, accompagner et informer les TPME sur les opportunités de marchés publics aggrave leur difficulté à entrer dans ce secteur pourtant stratégique pour leur développement.

Enfin, la faiblesse structurelle des TPME, notamment en matière de gouvernance interne, de structuration comptable et organisationnelle, constitue un autre frein majeur. Ces aspects organisationnels insuffisamment maîtrisés ne rassurent pas les donneurs d'ordres publics, qui préfèrent souvent des entreprises mieux organisées capables de garantir une certaine sécurité opérationnelle et financière, essentielle pour mener à bien des projets d'envergure.

Il est certes nécessaire d'alléger les procédures administratives et de revoir les critères de sélection afin d'ouvrir davantage les marchés publics aux TPME. Toutefois, une véritable inclusion ne sera possible qu'à travers une politique intégrée et coordonnée visant à renforcer structurellement les TPME elles-mêmes. Il ne suffit pas de simplifier les règles pour résoudre durablement le problème. L'État doit impérativement s'engager dans un accompagnement technique, financier et managérial ambitieux, permettant aux TPME de répondre réellement aux attentes exigeantes des marchés publics. Sans cela, même les meilleures réformes resteront insuffisantes pour inverser la tendance actuelle.



# Pourquoi les moyennes entreprises marocaines peinent-elles à devenir des ETI ?



Au Maroc, la transition des moyennes entreprises vers le statut d'entreprises de taille intermédiaire (ETI) reste un défi majeur, freinant significativement la dynamique économique nationale. Malgré leur rôle crucial dans la création d'emplois et l'innovation, ces entreprises rencontrent de multiples obstacles qui limitent leur croissance et les empêchent de franchir un palier décisif pour atteindre une taille critique sur le marché local et international.

La première explication à cette situation provient du difficile accès au financement. Les moyennes entreprises marocaines souffrent souvent d'un manque chronique de ressources financières nécessaires à leur croissance. Les banques, traditionnellement réticentes à financer des projets ambitieux mais risqués, préfèrent généralement soutenir des entreprises déjà établies ou des grands groupes qui offrent davantage de garanties financières. Les critères rigides imposés par les institutions bancaires constituent un véritable frein à l'investissement productif, indispensable pour assurer une croissance durable.

Le deuxième obstacle réside dans la difficulté pour ces entreprises à attirer des ressources humaines qualifiées. Le manque de profils spécialisés et la faiblesse relative du système éducatif et de formation professionnelle au Maroc ne permettent pas aux moyennes entreprises d'acquérir les compétences nécessaires pour gérer efficacement une phase de croissance accélérée. Sans ressources humaines qualifiées, la capacité d'innovation, d'adaptation et de gestion efficace reste très limitée, empêchant ces entreprises de monter en puissance rapidement et durablement.

De plus, l'environnement institutionnel et administratif représente un frein important. Les démarches administratives lourdes, les délais prolongés pour obtenir certaines autorisations et les coûts élevés associés aux différentes procédures administratives sont autant d'obstacles qui découragent les entreprises de taille moyenne. L'absence d'un cadre réglementaire simplifié spécifiquement destiné aux entreprises en croissance réduit leur capacité à saisir rapidement les opportunités économiques, notamment celles liées aux marchés publics ou internationaux.

Par ailleurs, la faiblesse des écosystèmes d'affaires et des réseaux professionnels constitue un frein additionnel à la croissance des moyennes entreprises. Celles-ci manquent souvent de connexions solides avec les grands groupes nationaux et internationaux, limitant ainsi leur capacité à saisir des opportunités commerciales importantes. De plus, leur taille intermédiaire, souvent considérée comme trop petite pour être influente et trop grande pour bénéficier de certains mécanismes spécifiques aux TPME, les place dans une situation inconfortable, les empêchant de bénéficier pleinement d'aides et de soutiens ciblés adaptés à leurs besoins.

Enfin, le manque de stratégie claire des pouvoirs publics pour accompagner la croissance des moyennes entreprises empêche une évolution significative de ce segment économique. L'absence de politiques publiques ciblées pour favoriser la montée en gamme, l'internationalisation ou encore l'innovation des moyennes entreprises limite fortement leur potentiel de développement en ETI, pourtant essentiel à une économie robuste et compétitive.

Toutefois, attribuer uniquement aux facteurs externes la stagnation des moyennes entreprises serait réducteur. Ces entreprises doivent également prendre leur part de responsabilité en renforçant leur gouvernance interne, en structurant davantage leur modèle économique, et surtout en investissant dans l'innovation et la formation continue de leur personnel. Une prise de conscience et une volonté de transformation profonde restent indispensables pour permettre à ces entreprises de devenir véritablement compétitives à l'échelle nationale et internationale.

### **Pourquoi les moyennes entreprises marocaines peinent-elles à devenir primo-exportatrices vers l'Europe et l'Afrique ?**

Malgré les opportunités offertes par les marchés européens (ALE) et africains (ZLECAF), les petites et moyennes entreprises marocaines (TPME) continuent d'éprouver d'énormes difficultés à franchir le pas de l'exportation pour la première fois. Bien qu'elles représentent un vivier économique important, leur présence sur les marchés internationaux, particulièrement en Europe et en Afrique, demeure très faible, donnant l'impression que l'exportation est devenue une mission quasi impossible pour elles.

Plusieurs raisons expliquent cette incapacité des moyennes entreprises marocaines à s'imposer sur les marchés internationaux. Tout d'abord, le manque de connaissances approfondies des marchés étrangers constitue un frein majeur. Les entreprises marocaines manquent souvent d'informations précises et actualisées sur les opportunités d'affaires à l'étranger ainsi que sur les normes réglementaires spécifiques, notamment en matière douanière, sanitaire, ou normative. Cette méconnaissance renforce les risques perçus et décourage les entrepreneurs de tenter l'aventure de l'exportation.

Ensuite, la capacité financière limitée des moyennes entreprises constitue un autre frein majeur à leur internationalisation. L'accès restreint aux financements, notamment au crédit bancaire pour le financement de l'export, freine leur capacité à supporter les coûts initiaux liés à la prospection de marchés étrangers, la mise aux normes internationales, la logistique complexe ou encore les dépenses de marketing international. Faute de soutien financier adéquat, ces entreprises se trouvent ainsi privées d'un levier essentiel pour s'inscrire durablement dans une démarche exportatrice.

Par ailleurs, le manque de compétences spécifiques en matière de commerce international parmi les équipes dirigeantes et opérationnelles limite fortement la capacité d'adaptation des moyennes entreprises aux réalités des marchés étrangers.

L'absence d'une stratégie claire et structurée d'internationalisation, alliée à des compétences insuffisantes en gestion des risques internationaux, empêche ces entreprises de saisir efficacement les opportunités commerciales hors frontières.



L'environnement institutionnel et administratif au Maroc constitue également un obstacle significatif. Les procédures administratives compliquées et souvent longues pour l'obtention des certifications ou licences nécessaires à l'exportation dissuadent fréquemment les moyennes entreprises d'envisager l'international comme débouché commercial viable. De même, l'absence ou l'insuffisance d'accompagnement institutionnel structuré et de dispositifs incitatifs spécifiques aux primo-exportateurs accentue cette problématique.

Enfin, le déficit en infrastructures logistiques adaptées aux besoins des PME exportatrices renforce encore davantage les difficultés rencontrées. Le manque de plateformes logistiques adéquates, d'infrastructures de stockage, ou encore les coûts élevés liés au transport international fragilisent leur compétitivité à l'international.

Cependant, s'il est évident que les obstacles externes freinent considérablement l'internationalisation des moyennes entreprises marocaines, celles-ci doivent également assumer leur responsabilité interne. Sans une réelle volonté de structurer leurs opérations, d'investir dans la formation et de se doter de stratégies commerciales solides et durables, elles resteront incapables de saisir les nombreuses opportunités offertes par les marchés européens et africains. De leur côté, les pouvoirs publics doivent impérativement agir avec plus de volontarisme et proposer un cadre d'accompagnement clair et durable pour transformer cette mission impossible en réalité.

# TPE, PE et ME au Maroc : Comment faire la différence ?

**Dans le paysage économique marocain, les petites entreprises jouent un rôle crucial dans la dynamique de l'emploi et de la croissance. Cependant, la distinction entre Très Petites Entreprises (TPE), Petites Entreprises (PE) et Moyennes Entreprises (ME) reste parfois floue, notamment en raison des critères qui varient selon les institutions. Alors, comment s'y retrouver ?**

La première distinction repose sur des critères quantitatifs, notamment le chiffre d'affaires et le nombre d'employés. Selon la réglementation marocaine, notamment celle de la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) et du ministère de l'Industrie et du Commerce, la classification est généralement la suivante :

**TPE (Très Petite Entreprise) :** Moins de 10 salariés et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 3 millions de dirhams. Ces entreprises sont souvent des auto-entrepreneurs, des artisans ou des petites structures familiales.

**PE (Petite Entreprise) :** Entre 10 et 50 salariés, avec un chiffre d'affaires compris entre 3 et 10 millions de dirhams. Elles disposent d'une structure plus formelle et commencent à se structurer pour une croissance plus soutenue.

**ME (Moyenne Entreprise) :** Entre 50 et 200 salariés, avec un chiffre d'affaires allant de 10 à 175 millions de dirhams. Ces entreprises ont souvent des ambitions à l'international et nécessitent une gestion plus complexe.

Une classification aux multiples enjeux

Cette distinction n'est pas anodine : elle conditionne l'accès aux aides publiques, aux financements bancaires et aux avantages fiscaux. Par exemple, le programme Intelaka lancé en 2020 cible principalement les TPE et PE avec des crédits à taux préférentiels.

De même, le statut d'auto-entrepreneur permet aux micro-entreprises de bénéficier d'un régime fiscal simplifié, évitant ainsi la lourdeur administrative des structures plus grandes.



Des défis spécifiques pour chaque catégorie

Les TPE souffrent d'un manque de financement et de difficulté d'accès aux marchés.

Les PE doivent jongler entre expansion et structuration interne.

Les ME, quant à elles, sont confrontées à des enjeux de compétitivité à l'échelle nationale et internationale.

Comprendre la différence entre ces catégories est essentiel pour les entrepreneurs, investisseurs et décideurs publics. Bien que les seuils financiers et de personnel servent de repères, il est important de considérer l'évolution des entreprises et leur potentiel de croissance.

Une meilleure structuration et un accompagnement adapté à chaque segment pourraient accélérer le développement économique du Maroc.



# Quid des startups au Maroc ?

Depuis quelques années, le Maroc voit émerger un écosystème entrepreneurial dynamique, porté par des startups qui tentent de s'imposer sur le marché local et international.

Encouragées par l'essor du numérique et l'émergence de nouveaux besoins, ces jeunes entreprises innovantes explorent des secteurs aussi variés que la fintech, la logistique, l'agriculture intelligente et l'éducation. Pourtant, malgré cet élan, le chemin de la réussite pour ces startups demeure semé d'embûches.

L'essor des startups marocaines est largement soutenu par des initiatives publiques et privées. L'État a multiplié les dispositifs pour encourager l'innovation, notamment à travers des structures comme la Caisse Centrale de Garantie (devenue Tamwilcom), qui finance des projets via des fonds dédiés comme Innov Invest.

Des incubateurs et accélérateurs tels que StartUp Maroc, LaFactory ou encore UM6P Startgate accompagnent ces jeunes pousses en leur offrant un cadre propice à leur développement. Les grandes écoles et universités, de leur côté, commencent à intégrer l'entrepreneuriat dans leurs cursus, insufflant ainsi une nouvelle dynamique auprès des jeunes talents.

Cependant, malgré ces efforts, les startups marocaines peinent encore à franchir certaines barrières structurelles. Le premier obstacle reste l'accès au financement. Si l'amorçage bénéficie de quelques aides publiques et privées, la levée de fonds reste difficile pour passer à l'échelle supérieure.

Le capital-risque, pourtant moteur essentiel de l'innovation à l'international, demeure timide au Maroc, où les investisseurs restent frileux face aux projets à forte incertitude. Par ailleurs, les lourdeurs administratives et un cadre juridique peu adapté freinent les ambitions de nombreux entrepreneurs. La reconnaissance officielle d'un statut de startup, assorti d'incitations fiscales et d'un environnement réglementaire plus flexible, est une revendication récurrente du secteur.



Un autre défi majeur réside dans l'accès au marché. Les startups marocaines peinent à s'imposer face à des acteurs internationaux déjà bien implantés.

Les grandes entreprises locales et les administrations hésitent encore à faire confiance aux solutions proposées par ces jeunes structures, préférant se tourner vers des prestataires étrangers jugés plus fiables. Pourtant, certaines réussites prouvent que le potentiel est bien là.

Des startups comme Chari, spécialisée dans l'approvisionnement digital des petits commerces, ou Freterium, qui révolutionne la logistique, commencent à marquer les esprits et à attirer des investisseurs.

L'avenir des startups marocaines dépendra de plusieurs facteurs.

Un accès facilité au financement, une législation plus souple et une volonté des entreprises locales de collaborer avec ces jeunes acteurs de l'innovation seront déterminants.

Le Maroc a le potentiel de devenir un hub technologique en Afrique, mais pour cela, il doit accélérer la transformation de son écosystème entrepreneurial et favoriser l'émergence de champions nationaux capables de rivaliser sur la scène internationale.

# STARTUP MAROC

INFO & ACTUALITÉS NATIONALES ET INTERNATIONALES  
**EN CONTINU 24H/7J**

REPORTAGES, ÉMISSIONS, PODCASTS, CONFÉRENCES, CHRONIQUES VIDÉOS..

+150.000 TÉLÉSPECTATEURS PAR MOIS | +20 ÉMISSIONS | +1000 ÉPISODES

**LIVE STREAMING**

**L'ODJ STREAM LIVE** 00:29:48

**L'ODJ R212 WEB RADIO**

**BREAKING NEWS**

lastique : recette du shampoing solide maison: Écologique, économique et naturel, le shampoing solid

[www.lodj.ma](http://www.lodj.ma) - [www.lodj.info](http://www.lodj.info) - [pressplus.ma](http://pressplus.ma) +212 666-863106 @lodjmaroc

**REGARDEZ NOTRE CHAÎNE LIVE**  
**ET RECEVEZ DES NOTIFICATIONS D'ALERTE INFOS**



**SCAN ME!**

# Front Polisario 'This is the End' en 2025

L'OPINION DES JEUNES  
**DEBATS**  
ÉCOUTER CE NUMÉRO EN DÉBAT PODCAST  
NUMÉRO 03 - MARS 2025

Les faits en question, les idées en réponse !

## Front Polisario "This is the End" en 2025

Le Front Polisario est aujourd'hui à un tournant critique de son histoire

Fragilisé par des luttes intestines et une perte manifeste de soutien !

# ROOM  
Joud, it's No Goud ?

EXPERTS INVITÉS # CHRONIQUEURS # QUARTIER LIBRE  
La Cartographie des Établissements Économiques en 2023-2024  
Réaménagement de Rabat, un rêve royal qui date  
Paris durcit le ton face à la crise diplomatique algérienne

VERSION NON-COMMERCIALE www.lodj.ma - pressplus.ma

L'i-débats du 21 Mars 2025 de L'ODJ Média du groupe de presse Arrissala aborde une variété de sujets d'actualité, allant des tensions géopolitiques et diplomatiques, comme les relations franco-algériennes et le conflit israélo-palestinien, aux défis socio-économiques tels que la crise de l'eau au Maroc, le réaménagement urbain de Rabat, et l'exploitation de la pauvreté à des fins électorales. Plusieurs articles se penchent sur des enjeux internes au Maroc, incluant la reconstruction post-séisme d'Al Haouz, la cartographie des établissements économiques, et la crise des valeurs dans le système éducatif. D'autres textes explorent des thèmes internationaux comme la guerre commerciale et les dynamiques de pouvoir mondiales, tandis qu'un article rend hommage au travail d'un écrivain et journaliste marocain. Enfin, la question de la cybercriminalité et de la cybersécurité au Maroc est également examinée.



SCAN ME



# Les Petites et Moyennes Entreprises au Maroc Défis, Enjeux et Opportunités de Développement

Le tissu des TPME, qui constitue la colonne vertébrale de l'économie au Maroc, a connu des évolutions notables au cours des dernières années, marquées par des chiffres contrastés en matière de créations et de fermetures d'entreprises. En effet, le nombre d'entreprises au Maroc a enregistré une croissance modérée ces dernières années. Entre 2022 et 2023, le nombre d'entreprises actives a atteint 363 000, avec une hausse de 3,3 % par rapport à 2021.

Toutefois, cette augmentation est bien inférieure à la dynamique observée entre 2017 et 2021, où la croissance annuelle moyenne était de 6 %. Cette tendance suggère que la création d'entreprises, bien que toujours présente, semble moins dynamique dans un contexte post-Covid, marqué par des incertitudes économiques mondiales.

Il est à noter que le secteur productif au Maroc reste dominé par les microentreprises, qui représentent environ 86,7 % du tissu entrepreneurial en 2023. En revanche, les Très Petites Entreprises (TPE), les petites entreprises et les moyennes entreprises restent marginales, représentant respectivement 7,3 %, 4,4 % et 1 %. Cette prédominance des microentreprises, bien que caractéristique de nombreux pays en développement, souligne la fragilité structurelle du tissu économique marocain.

Par ailleurs, force est de constater que les dissolutions d'entreprises continuent d'affecter durement le secteur. En 2023, un record de 10 905 fermetures a été enregistré, soit une augmentation de 12 % par rapport à 2022. La vulnérabilité des jeunes entreprises est particulièrement frappante, avec 39,8 % des entreprises dissoutes ayant moins de cinq ans d'existence.

Cette fragilité post-Covid est exacerbée par l'incapacité de nombreuses jeunes structures à faire face aux chocs économiques, illustrée par un taux de dissolution des entreprises de moins de cinq ans ayant bondi de 2 % avant la crise à 17,2 % dans la période post-Covid.

### Freins et obstacles au Développement des TPME

Malgré leur taille modeste, les TPME ont un potentiel important pour contribuer davantage à la croissance économique. Si elles parviennent à surmonter les obstacles actuels, elles pourraient non seulement accroître leur part dans le PIB national, mais aussi participer à la diversification de l'économie marocaine, en particulier en explorant de nouveaux secteurs comme les technologies, l'industrie verte, et les services numériques.

### Accès au Financement

L'accès au financement reste l'un des obstacles les plus importants pour les TPME. Bien que des initiatives gouvernementales aient été mises en place pour soutenir les PME (notamment les nouvelles dispositions, en cours de finalisation, de la charte d'investissement en faveur des TPME), les banques continuent d'imposer des conditions strictes en matière de garanties et de taux d'intérêt élevés, ce qui empêche de nombreuses entreprises de se financer. En conséquence, nombre de TPME n'ont pas les moyens de développer leurs activités, d'investir dans des infrastructures modernes ou de se diversifier.

### Manque de Compétences et Formation

Le manque de compétences spécifiques et de formation professionnelle constitue un autre frein. Les entrepreneurs marocains, en particulier dans les secteurs informels, manquent souvent des connaissances nécessaires en gestion, stratégie commerciale et utilisation des nouvelles technologies. Ce déficit de compétences peut limiter la compétitivité et la pérennité des entreprises.

### Manque d'Innovation et Transformation Digitale

La transition vers l'innovation et la digitalisation demeure un défi majeur pour les TPME. Beaucoup de ces entreprises sont réticentes à adopter les nouvelles technologies, par manque de ressources ou de connaissances, et continuent de fonctionner avec des méthodes de gestion et de production obsolètes.



# Les Petites et Moyennes Entreprises au Maroc Défis, Enjeux et Opportunités de Développement

## Propositions et Recommandations pour Renforcer le Rôle des TPME dans le Tissu Économique

Pour surmonter les défis actuels et permettre aux TPME de jouer un rôle plus significatif dans le développement économique du Maroc, plusieurs actions sont nécessaires :

### Facilitation de l'Accès au Financement

Il est crucial de créer des mécanismes de financement plus accessibles, comme des prêts à taux réduits, des subventions ciblées et des garanties pour les jeunes entreprises. L'encouragement de nouveaux types de financement, comme le capital-risque et le financement participatif, pourrait également offrir des alternatives aux TPME.

### Simplification des Procédures Administratives et Fiscales

La simplification des démarches administratives et la mise en place d'une fiscalité plus favorable aux petites entreprises peuvent alléger la charge bureaucratique des TPME. Il serait également bénéfique de réduire les taxes sur les nouvelles entreprises et de proposer des incitations fiscales à la création de valeur ajoutée et à l'innovation.

### Renforcement de la Formation et de l'Accompagnement des Entrepreneurs

Le développement de programmes de formation et d'accompagnement adaptés aux besoins spécifiques des TPME est essentiel. Ces programmes devraient porter sur des domaines clés tels que la gestion financière, l'innovation, la stratégie commerciale, ainsi que la transformation digitale. Les incubateurs et les accélérateurs peuvent jouer un rôle crucial dans ce domaine.

### Encourager l'Innovation et la Numérisation

Les TPME doivent être incitées à investir dans l'innovation et à adopter des outils numériques. Des subventions et des programmes de formation en matière de digitalisation devraient être mis en place pour permettre aux petites entreprises d'accéder à des technologies adaptées à leurs besoins et à leurs capacités.

### Renforcement du Partenariat Public-Privé

Le renforcement de la collaboration entre les acteurs publics et privés est indispensable pour créer un environnement plus favorable aux TPME. Les institutions financières, les autorités locales, les organisations professionnelles et les entreprises privées doivent travailler ensemble pour offrir un soutien renforcé aux petites et moyennes entreprises.

---

# Les TPME au Maroc : Un levier de croissance entravé par des défis structurels



Les Très Petites et Moyennes Entreprises (TPME) constituent l'épine dorsale de l'économie marocaine. Elles représentent plus de 90 % des entreprises, génèrent une part significative des emplois et contribuent activement à la dynamique économique locale. Pourtant, ces entreprises font face à des obstacles majeurs qui freinent leur développement : une fiscalité inéquitable, un accès limité au financement, une faible productivité et des difficultés à s'intégrer dans les chaînes de valeur des grandes entreprises.

Dans le cadre de la Loi de Finances 2025, l'État marocain a prévu une enveloppe de 12 milliards de dirhams pour soutenir les PME. Il est impératif que cette aide soit orientée vers des réformes structurelles permettant aux TPME de se développer et de jouer pleinement leur rôle dans l'économie nationale.

### Une fiscalité défavorable qui freine la croissance des TPME

L'augmentation prévue du taux de l'Impôt sur les Sociétés (IS) pour les petites entreprises, qui passera de 10 % à 20 % d'ici 2026 pour celles réalisant un bénéfice net inférieur à 300 000 dirhams, suscite de vives préoccupations. Cette mesure pénalise directement les plus petites structures, alors même que les grandes entreprises voient leur taux d'imposition réduit de 31 % à 20 %.

Ce choix fiscal crée un déséquilibre qui limite la capacité d'investissement et de structuration des TPME. Par exemple, une entreprise générant un bénéfice net de 250 000 dirhams, qui payait auparavant 25 000 dirhams d'IS, devra s'acquitter de 50 000 dirhams à partir de 2026. Cette augmentation soudaine fragilise les structures les plus vulnérables et risque de décourager la formalisation de nombreuses activités économiques.

Il serait donc pertinent de réintroduire un taux réduit pour les TPME, en maintenant un taux de 15 % pour les bénéficiaires inférieurs à 300 000 dirhams, et en instaurant une progressivité fiscale pour éviter les effets de seuil. Par ailleurs, la réduction d'impôt accordée aux grandes entreprises devrait être conditionnée à un engagement en faveur de la sous-traitance avec les TPME.

### Une productivité limitée par des moyens insuffisants

Les TPME marocaines souffrent d'une faible productivité, souvent liée à un retard en matière d'innovation, de digitalisation et de formation des employés. Ce retard est en partie dû à un manque de soutien financier adapté, notamment pour financer leur fonds de roulement et moderniser leurs outils de production.

Les exigences bancaires strictes en matière de garanties et de taux d'intérêt limitent l'accès au crédit de nombreuses TPME, compromettant ainsi leur capacité à se développer. Pour remédier à cette situation, l'État pourrait créer un fonds de garantie dédié, destiné à sécuriser les prêts accordés à ces entreprises et à encourager des conditions de financement plus favorables. En parallèle, une partie des 12 milliards de dirhams alloués dans la Loi de Finances 2025 devrait être consacrée à un programme de digitalisation et de formation, afin d'améliorer la compétitivité et la gestion interne des TPME.

# Les TPME au Maroc : Un levier de croissance entravé par des défis structurels



Une intégration limitée dans les grandes chaînes de valeur

Malgré leur potentiel, les TPME peinent à s'insérer dans les chaînes de valeur des grandes entreprises. Ces dernières privilégient souvent les fournisseurs étrangers ou leurs propres filiales, ce qui freine le développement des petites structures locales.

Ce manque de collaboration s'explique par plusieurs facteurs, notamment des doutes quant à la capacité des TPME à respecter les délais et les standards de qualité, ainsi que l'absence d'un cadre incitatif encourageant la sous-traitance locale.

Pour remédier à cette situation, des incitations fiscales pourraient être mises en place pour les grandes entreprises qui sous-traitent avec des TPME marocaines. En parallèle, un délai de paiement maximum de 60 jours devrait être imposé afin de protéger les petites entreprises des retards de règlement, qui mettent souvent en péril leur trésorerie.

Vers une politique plus équilibrée en faveur des TPME

Les TPME marocaines sont au cœur du développement économique du pays, mais elles sont aujourd'hui pénalisées par une fiscalité lourde, un accès limité aux financements et une faible intégration dans les grandes chaînes de valeur.

Pour garantir leur croissance et leur compétitivité, plusieurs mesures doivent être mises en place :

1. Une fiscalité plus équitable, avec un taux d'IS progressif et des allègements ciblés pour les petites entreprises.
2. Un accès facilité aux marchés publics, avec des quotas dédiés aux TPME.
3. Un programme de digitalisation et de formation, financé par l'État, pour améliorer leur productivité.
4. Une incitation à la sous-traitance locale, via des avantages fiscaux pour les grandes entreprises qui collaborent avec des TPME.
5. Un fonds de garantie spécifique pour soutenir les TPME dans leur accès au crédit.
6. Il est impératif d'accélérer la mise en œuvre du dispositif prévu par la Charte de l'Investissement, qui vise à offrir des avantages adaptés aux projets compris entre 1 et 50 millions de dirhams.

Grâce à ces réformes, le Maroc pourrait transformer ses TPME en un véritable levier de croissance et d'emploi, tout en assurant un développement économique plus inclusif et durable.



# Le destin des TPME marocaines : Un enjeu crucial pour l'économie nationale

Le tissu économique marocain repose en grande partie sur les Très Petites et Moyennes Entreprises (TPME). Elles représentent 99% des entreprises du pays et emploient près de 60% de la main-d'œuvre.

Une petite définition s'invite autour de ce terme TPME : la Très petite et moyenne entreprise est une personne morale ayant :

Un CA chiffre d'affaires inférieur à 75 millions de DHs

Un effectif moins de 200 salariés.

Pour conforter bien notre enquête dans ce sens une étude menée par l'office marocaine de la très petite et moyenne entreprise OMPME a fait ressortir que sur le plan géographique, l'axe Tanger-El Jadida a émergé en 2021 en tant que pilier, contribuant à hauteur de 59% au PIB national. Quant à la répartition sectorielle, le secteur tertiaire a regroupé 67,5% des entreprises, qui ont généré 52% du PIB, tandis que le secteur manufacturier, avec une part de 6,3%, a contribué à hauteur de 15% du PIB.

Il est à noter que la création d'entreprises de type TPME au Maroc se concentre majoritairement, à hauteur de plus des deux tiers, dans le secteur tertiaire, c'est-à-dire les services tandis que l'industrie connaît un recul notable. Cette situation, bien que paradoxale compte tenu de la prédominance du secteur tertiaire dans l'économie mondiale, notamment aux États-Unis, constitue un obstacle majeur à l'ambition du Maroc de devenir une puissance économique régionale comparable à la Turquie.

Un potentiel immense, mais des défis persistants  
Les TPME marocaines possèdent un potentiel immense. Elles sont souvent innovantes, adaptables, flexibles et réactives aux besoins locaux. Elles contribuent à la création d'emplois, à la diversification de l'économie et à la dynamisation des régions.

Cependant, elles sont confrontées à des défis importants :

Ce que l'on peut reprocher à la TPME c'est qu'elles sont mal structurées, leur système de gouvernance demeure en grande partie archaïque qui continue de fonctionner souvent de manière traditionnelle dont le rôle de la famille au sein de l'entreprise reste omniprésent.

Dans cette même optique il est à relever qu'il existe une pénurie de compétence et de talents.

Un accès difficile ou voir limité au financement, ceci dit les banques marocaines restent réticentes à financer les TPME, notamment pour leur fonds de roulement. Le manque de garanties, la complexité des procédures et la perception de risque élevé expliquent cette frilosité.

Faible productivité : La productivité des TPME marocaines reste inférieure à celle des grandes entreprises, en raison d'un manque de formation, d'accès à la technologie et de ressources humaines qualifiées.

Manque d'accès aux marchés publics: Les procédures d'accès aux marchés publics sont souvent complexes et discriminatoires envers les TPME, qui peinent à répondre aux exigences administratives et financières.

Faible participation des femmes: La présence des femmes dans l'entrepreneuriat marocain reste faible, malgré des initiatives pour les encourager. Des freins culturels, sociaux et économiques persistent.

Des solutions pour un avenir plus prometteur  
Pour que les TPME marocaines atteignent leur plein potentiel, il est crucial de mettre en place des solutions concrètes :

Simplifier l'accès aux marchés publics: Des procédures simplifiées, des critères d'attribution plus flexibles et des programmes de soutien spécifiques aux TPME pourraient favoriser leur participation aux marchés publics.



### **Le destin des TPME marocaines : Un enjeu crucial pour l'économie nationale**

---

Promouvoir l'entrepreneuriat féminin:

L'entrepreneuriat féminin au Maroc a connu une progression notable, avec un nombre d'entreprises dirigées par des femmes atteignant 305 529 en 2022. Si les microentreprises affichent un taux de 16,7% de femmes à leur tête, cette proportion se réduit à 12,7% pour les grandes entreprises et à 12,3% pour les TPE.

Afin de stimuler le leadership féminin dans un domaine traditionnellement dominé par les hommes, il serait judicieux de mettre en place des programmes de mentorat et de coaching dédiés aux femmes.

Encourager la création d'incubateurs spécifiquement destinés à l'entrepreneuriat féminin, ainsi que des initiatives de financement adaptées à leurs besoins, pourrait constituer un levier puissant pour inciter les femmes à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

Libérer leur potentiel, c'est garantir un avenir de croissance durable et inclusive. Pour y parvenir, il faut s'attaquer aux obstacles qui les freinent. La lutte contre la fraude et la corruption est une priorité absolue.

Une étude scientifique a d'ailleurs démontré que la corruption a un coût exorbitant pour le développement du pays, freinant sa croissance économique. La rente, qui continue de prospérer, représente également un danger majeur.

Enfin, la lutte contre l'économie informelle est un impératif pour réguler ce secteur mal structuré, car bien qu'elle offre des opportunités, elle pose des défis en matière de régulation et de protection des travailleurs et se livre à une concurrence déloyale aux TPE nouvellement créées.

En intégrant ces acteurs dans le système formel, le Maroc pourrait non seulement améliorer la collecte des impôts, mais aussi garantir des droits et des protections aux travailleurs.

En somme, le développement des TPME est essentiel pour l'avenir économique du Maroc. En surmontant les obstacles et en adoptant des mesures proactives, le pays peut transformer ces entreprises en véritables moteurs de croissance.

# UNE BAISSSE DU TAUX DIRECTEUR QUI SURPREND : BAM OPTE POUR UN SOUTIEN RENFORCÉ À L'ÉCONOMIE

## Un soutien direct au crédit et à l'investissement

Une décision audacieuse, mais mesurée avec des risques maîtrisés, mais à surveiller : Une baisse du taux directeur qui surprend : BAM opte pour un soutien renforcé à l'économie

La décision de Bank Al-Maghrib (BAM) de réduire son taux directeur de 25 points de base à 2,25 % a pris de court de nombreux observateurs économiques. Alors que le consensus anticipait un maintien des taux, cette annonce marque la troisième baisse depuis juin dernier. Mais quelles sont les motivations derrière cette décision, et quels en seront les impacts sur l'économie marocaine ?

Une inflation sous contrôle, un contexte incertain

L'élément clé justifiant cette baisse réside dans l'évolution de l'inflation, qui s'est fortement atténuée en 2024 pour atteindre 0,9 % en moyenne. BAM prévoit cependant une légère remontée à 2 %, un niveau jugé encore maîtrisé. Cette stabilisation des prix a offert à la banque centrale une marge de manœuvre pour stimuler l'économie sans craindre une flambée inflationniste.

Au-delà de l'inflation, BAM a également pris en compte les dynamiques de croissance. La reprise des secteurs non agricoles, notamment grâce aux investissements en infrastructures, est un signal encourageant. Cependant, l'agriculture reste fragile, dépendante de conditions climatiques encore incertaines.

Cette baisse des taux vise principalement à faciliter l'accès au crédit pour les entreprises et les ménages. En abaissant son taux directeur :

**Les banques pourront prêter à des taux plus attractifs, favorisant ainsi l'investissement privé et la consommation.**

Les PME et TPE, souvent confrontées à des coûts de financement élevés, devraient bénéficier de meilleures conditions pour leurs projets.

BAM mise ainsi sur un effet d'entraînement pour renforcer l'activité économique, en particulier à un moment où l'emploi peine à se redresser. En 2024, le taux de chômage a atteint 13,3 %, une situation qui incite la banque centrale à adopter une posture plus accommodante.

Toutefois, cette décision n'est pas sans risques. Un taux d'intérêt plus bas peut entraîner :

Un endettement excessif des ménages et des entreprises.

Une pression sur le dirham si les investisseurs privilégient des placements en devises étrangères.

Un éventuel retour de l'inflation si la demande intérieure s'emballe.

BAM a d'ailleurs insisté sur son suivi rigoureux de la conjoncture, précisant que ses futures décisions dépendront de l'évolution des données économiques.

La baisse du taux directeur traduit une volonté de relancer l'économie tout en maintenant un cadre de stabilité monétaire. Bank Al-Maghrib joue sur un équilibre délicat : soutenir la croissance sans compromettre la maîtrise des prix. Si cette approche porte ses fruits, elle pourrait stimuler l'investissement et la création d'emplois, éléments essentiels pour assurer une reprise économique durable.

# FLASH BOURSE



**FMI : OK POUR 496 MILLIONS DE DOLLARS**

**HPS VALORISÉE À 478 MILLIONS DE DOLLARS**

**LE TRÉSOR PROCÉDERA CE MERCREDI À UNE ADJUDICATION DE BONS DU TRÉSOR**

**L'EURO DÉPASSE LA BARRE SYMBOLIQUE DE 1,0955 DOLLAR**

**BAM BAISSE SON TAUX DIRECTEUR À 2,25%**

**3000 DOLLARS L'ONCE : L'OR EN PLEINE RUÉE VERS LA SÉCURITÉ**

**OBLIGATIONS DÉCLARATIVES : LA DGI RESSERRE L'ÉTAU SUR LES RETARDS DE PAIEMENT**

**LE BRENT A ENREGISTRÉ UNE NETTE PROGRESSION**

**LE DÉFICIT MOYEN DE LIQUIDITÉ BANCAIRE S'EST CREUSÉ DE 2,97% AU COURS DE LA PÉRIODE ALLANT DU 6 AU 12 MARS**

**ACQUISITION STRATÉGIQUE DE SOMEZZO PAR LE GROUPE OUTSOURCIA**

**L'OR A FRANCHI LA BARRE SYMBOLIQUE DES 3 000 DOLLARS L'ONCE**

**ATLANTASANAD A RENFORCÉ SA DYNAMIQUE DE DÉVELOPPEMENT EN 2024.**

**LE MAROC GAGNE 42 PLACES ET ENTRE DANS LE TOP 50 DES PAYS DU MONDE POUR LA DÉRÉGULATION FINANCIÈRE**

**2025 : TROP DE PÉTROLE, PAS ASSEZ DE BARILS POUR LE STOCKER ?**

**ADDOHA-CÔTE D'IVOIRE ; 27 MILLIONS DE DOLLARS US OCTROYÉ PAR LA SFI**

**L'OPINION DES JEUNES**



**Rejoignez notre chaîne WhatsApp  
pour ne rien rater de l'actualité !**



SCAN ME

@lodjmaroc      

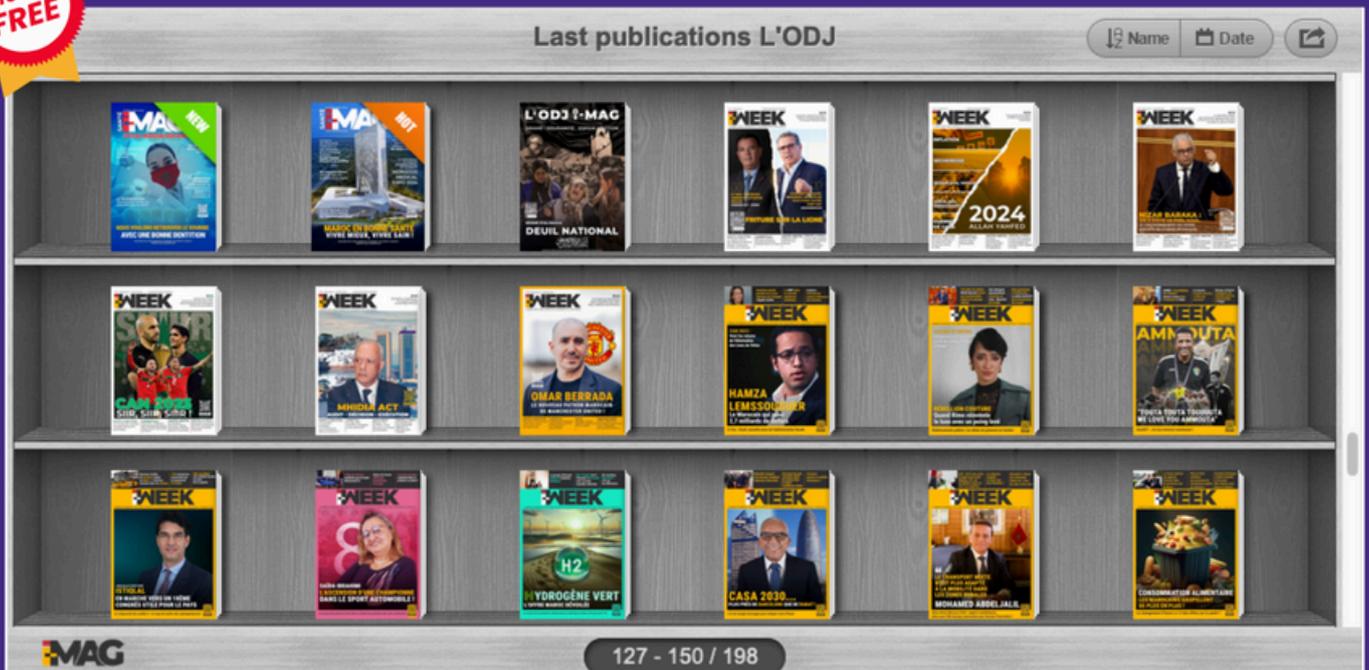


[www.pressplus.ma](http://www.pressplus.ma)



## LE KIOSQUE 2.0 DE L'ODJ MÉDIA

100%  
FREE



**Pressplus** est le kiosque 100% digital et augmenté de **L'ODJ Média** du groupe de presse **Arrissala SA** qui vous permet de lire une centaine de nos **magazines, hebdomadaires et quotidiens** gratuitement.

Que vous utilisiez votre téléphone mobile, votre tablette ou même votre PC, **Pressplus** vous apporte le kiosque directement chez vous



SCAN ME