

## **Le financement des start-ups au Maroc**

### **The financing of start-ups in Morocco**

**RAMDANI Bouchra**

Doctorante en Sciences économiques et de Gestion

École Nationale de Commerce et de Gestion-Oujda

Université Mohammed Premier

Laboratoire de Recherche en Management Territorial, Intégré et Fonctionnel , Maroc

[ramdani.bouchra@ump.ac.ma](mailto:ramdani.bouchra@ump.ac.ma)

**EL BOUZAIDI CHIKHI Dounia**

Enseignante-chercheuse

École Supérieure de Management, de Télécommunication et d'Informatique

SUP MTI-Oujda

Laboratoire des Techniques de Management et de Communication, Maroc

[elbouzaidi.dounia@ump.ac.ma](mailto:elbouzaidi.dounia@ump.ac.ma)

**ZENASNI Mourad**

Enseignant chercheur

École Nationale de Commerce et de Gestion-Oujda

Université Mohammed Premier

Laboratoire de Recherche en Management Territorial, Intégré et Fonctionnel, Maroc

[m1.zenasni@ump.ac.ma](mailto:m1.zenasni@ump.ac.ma)

**Date de soumission :** 09/10/2023

**Date d'acceptation :** 14/12/2023

**Pour citer cet article :**

RAMDANI.B, et al. (2023) « Le financement des start-ups au Maroc », Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit « Volume 7 : numéro 4 » pp : 101-128.

## Résumé

Les start-ups jouent un rôle important dans la croissance économique et le progrès social. Cependant, le financement des start-ups est un défi fréquent, notamment au Maroc.

Ce travail analyse les options de financement disponibles pour les start-ups au Maroc. La méthodologie de l'étude s'appuie sur une analyse des sources de financement des start-ups, y compris l'autofinancement, le financement par dette, le financement par capital-risque et le financement par subventions et aides gouvernementales.

Nos aboutissements montrent que les start-ups au Maroc peuvent accéder à un large éventail de sources de financement. Les initiatives gouvernementales sont présentes dans le soutien au financement des start-ups, notamment via des programmes de subventions et d'aides.

Compte tenu de l'importance des start-ups, du financement et de l'accès à l'information, notre étude aspire à se transformer en une source d'informations pour les entrepreneurs marocains en répondant à la question fondamentale suivante : « Comment financer une start-up au Maroc ? »

**Mots clés :** « start-up » ; « cycle de vie » ; « financement » ; « institutions bancaires » ; « critères d'éligibilité » .

## Abstract

Start-ups play an important role in economic growth and social progress. However, financing start-ups is a frequent challenge, particularly in Morocco.

This study analyzes the financing options available to start-ups in Morocco. The study's methodology is based on an analysis of start-up financing sources, including self-financing, debt financing, venture capital financing and financing through government grants and subsidies.

Our findings show that start-ups in Morocco can access a wide range of funding sources. Government initiatives are present in support of start-up financing, notably through subsidy and aid programs.

Given the importance of start-ups, financing and access to information, our study aspires to become a source of information for Moroccan entrepreneurs by answering the fundamental question: « How to finance a start-up in Morocco? »

**Keywords :** « start-up » ; « life cycle » ; « financing » ; « banking institutions » ; « eligibility criteria » .

## Introduction

Le vingtième siècle a été fortement influencé par l'avènement des moyens de communication et des nouvelles technologies, en particulier l'internet, qui ont joué un rôle crucial dans la transformation de divers aspects de la vie quotidienne. Notamment, une économie marquée par l'engouement à l'innovation et la recherche, ce qui a motivé l'émergence d'une nouvelle structure d'entreprise, différente dans le processus de création de valeur, par sa volonté d'innover et une communication et commercialisation distincte du conventionnel. Il s'agit de la naissance des start-ups qui désormais exercent une influence substantielle sur l'expansion de l'économie à l'échelle mondiale.

Les start-ups sont ainsi perçues comme un catalyseur de l'expansion et de la prospérité économique et sociale. Cependant, une question revient très souvent au sujet du financement de ces dernières. Partant de l'idée d'entreprise en soi aux financements des différents types de besoins qui diffèrent au fur et à mesure que l'entreprise avance dans son cycle de vie. On note la création, les besoins de d'exploitation, le financement des exportations, le développement et l'investissement jusqu'à la restructuration, ou la transmission.

L'étude des start-ups au Maroc révèle un paysage financier complexe, influencé par diverses initiatives gouvernementales et une panoplie de modes de financement. Deux hypothèses clés émergent pour approfondir cette compréhension : premièrement, l'analyse de l'impact des politiques gouvernementales sur la disponibilité des financements accessibles aux start-ups. Cette perspective explorera comment les mesures étatiques ont forgé l'écosystème financier. Deuxièmement, l'évaluation de l'efficacité des différents modes de financement existants pour répondre aux besoins spécifiques des start-ups au Maroc.

Conscients de l'importance des start-ups et du financement, ainsi de l'importance de l'accessibilité à l'information, nous irons chercher au long de ce travail de répondre à la question « Comment financer une start-up au Maroc ? ».

Pour y répondre, nous aborderons trois axes clés : d'abord, les caractéristiques singulières définissant les start-ups, ensuite les critères essentiels à leur réussite, et enfin, un examen approfondi des divers modes de financement au Maroc. Ce parcours nous permettra de saisir l'écosystème financier dans lequel évoluent les start-ups, tout en mettant en lumière les défis et les opportunités qui façonnent leur avenir.

## 1. Start-up, spécificités du concept

Dans ce passage, nous entreprendrons initialement une analyse approfondie du concept de start-up, dans le but de préparer une présentation plus détaillée au cours de la seconde partie de cet axe ; la définition marocaine admise pour ce dernier.

### 1.1. Start-up, contour du concept

Les valeurs d'une start-up sont la valorisation du travail via l'innovation, la créativité, l'exploitation des talents, la réactivité au marché et ses attentes et la flexibilité. Elle se différencie des TPME dans son approche de création de valeur. On ne les caractérise par leur taille, ou le nombre des employés mais plutôt par leurs stratégies.

La start-up, selon la définition d'Eric Ries (2011), peut être décrite comme une entité humaine spécialement conçue pour concevoir un produit ou un service innovant, et ce, dans un environnement caractérisé par une grande incertitude (Eric RIES, 2011).

Il précise qu'une startup n'est pas seulement une innovation de produit, une rupture technologique, ou même une idée brillante. Le caractère humain peut être à la source du critère innovant des start-ups notamment dans le processus de création de valeur dans l'interaction avec les clients (Eric RIES, 2011).

En effet, La start-up évolue dans un environnement où le marché préexistant est soit inexistant, soit caractérisé par une instabilité notoire. Par conséquent, la stratégie et le modèle économique de l'entreprise ne sont pas encore définis définitivement de manière à se figer et peuvent éventuellement évoluer selon les diverses opportunités rencontrées (Bouhaj, et al., 2022).

Selon Patrick Fridenson, un historien renommé spécialisé dans l'étude des entreprises, une entreprise peut être qualifiée de startup si elle réunit les quatre caractéristiques essentielles suivantes :

❖ Potentiel de croissance significatif :

Une startup doit avoir la capacité de connaître une croissance substantielle dans un laps de temps relativement court.

❖ Esprit innovant : L'innovation est au cœur de l'identité d'une startup, marquée par la création de produits, services ou solutions novateurs.

❖ Besoin de financement considérable : Souvent, ces entreprises ont besoin d'investissements massifs pour développer leurs idées, lesquels sont souvent obtenus grâce à des levées de fonds participatives.

❖ Exploration de marchés à risque inconnu : Les startups opèrent sur des

marchés nouveaux, souvent avec un degré élevé d'incertitude et de risque, où les opportunités restent à découvrir.

Ces critères définissent le caractère singulier des startups, mettant en évidence leur potentiel de croissance, leur esprit pionnier, leur besoin de ressources substantielles et leur engagement sur des terrains inexplorés. Il avance encore que des entreprises telles que Google, Apple et Free ne peuvent plus être considérées comme des start-ups. Par exemple, chez Google, l'arrivée d'Eric Schmidt en 2001 a marqué une transition importante, caractérisée par la normalisation de l'entreprise, y compris l'établissement de structures organisationnelles claires, notamment un organigramme bien défini. En revanche, des entreprises comme Uber et Airbnb, bien qu'elles soient devenues des géants dans leur domaine, demeurent dans une phase où leur modèle économique n'est pas encore pleinement assuré. De même, Twitter, malgré près de 10 ans d'existence, peut également être classé dans la catégorie des entreprises toujours en phase de start-up, car leur stratégie et leur modèle économique suscitent encore de nombreuses interrogations. (Patrick Fridenson, 2006)

En conclusion, on peut noter que le caractère qui revient dans les définitions de start-ups et celui de l'innovation et de la nouveauté dans l'organisation ; l'offre du produit, le modèle d'entreprise ou même le marché.

## 1.2. Start-up, au contexte marocain

Au Maroc L'exercice de l'entrepreneuriat est fondamental en tant que droit inhérent garanti par la constitution. Il repose sur la liberté individuelle et la possibilité pour chacun de créer, développer et gérer une entreprise. Cette liberté d'entreprendre est un pilier de l'autonomie économique et de la démocratie, garantissant ainsi la possibilité pour les individus d'innover, de contribuer à la prospérité économique, et de façonner leur propre destin professionnel (BELLA, N. A., & SABRI, M. (2022)). Elle incarne un principe essentiel de l'émancipation individuelle et de la promotion de l'initiative privée. En effet, l'encouragement de l'entrepreneuriat est une évidence comme il favorise la croissance, la découverte et l'exploitation de nouvelles perspectives visant à générer de la valeur à la fois sur le plan économique et social. Toutefois ; l'entrepreneuriat repose sur la prise d'initiative et l'innovation, et ce dans un contexte mondial très concurrentiel.

Jusqu'à présent, le concept de start-up demeure non défini et très ambigu au Maroc.

Néanmoins, L'adaptation de l'écosystème national sollicite une intervention commune, simultanée et parallèle sur plusieurs niveaux : L'accès aux ressources financières et aux mécanismes d'encadrement et d'accompagnement pour les entrepreneurs, la réglementation,

l'adaptation cadre juridique et fiscal, l'appui à l'innovation, et un effort de mise à jour culturel (Ramdani, B., & Chikhi, D. E. B., 2023).

Il est nécessaire de souligner que jusqu'à présent, aucune définition formelle des intervenants marocains n'a été émise, ainsi que la start-up est toujours confondue à la TPME par plusieurs organes, remarque tirée des rapports du Haut-Commissariat au Plan. Pour d'autres la start-up est un état d'esprit ou même une phase au sein de l'évolution de l'entreprise (El Hanchi, S., & Kerzazi, L., 2019).

## **2. Critères particuliers aux start-ups**

Les start-ups diffèrent des entreprises conventionnelles dans leur modèle économique, leurs besoins et leur cycle de vie.

### **2.1. Les types des start-ups et leur cycle de vie**

#### **2.1.1. Les types des start-ups**

Steve Blank (2020) a avancé dans son modèle une hypothèse principale qui stipule que les start-ups ne se ressemblent pas toutes. Il avance que les start-ups peuvent être classées en quatre catégories fondamentales, à savoir :

- (1) Introduire un produit innovant sur un marché préexistant.
- (2) Lancer un produit innovant sur un marché entièrement nouveau.
- (3) Présenter un produit innovant sur un marché existant et chercher à redéfinir ce marché en proposant une entrée à un coût compétitif.
- (4) Introduire un produit innovant sur un marché déjà existant et tenter de redéfinir ce marché en se concentrant sur un créneau spécifique.

Il précise que le choix du couple produit à offrir /marché à cibler qui base la définition de la stratégie et le modèle économique à adopter ; en confirmant que l'importance du type de marché augmente proportionnellement à la position occupée sur ce marché. Selon la position et la stratégie adoptée, des distinctions significatives se manifestent dans les approches financières et stratégiques des start-ups. La réussite d'une start-up repose largement sur sa capacité à percevoir et à intégrer de manière judicieuse ces distinctions.

### **2.2. Le cycle de vie des start-ups**

La littérature s'est convenue sur 4 à 6 phases pour cycle la vie d'une entreprise. La nature complexe et diversifiée des start-ups a suscité des recherches sur le développement du cycle de vie de cette dernière (Harris, M., *et al.*, 2005). Les principales étapes de développement sont : l'amorçage, le lancement, l'expansion et la maturité. Enchaînées des étapes de déclin et de sortie mettant terme à la vie de l'entreprise.

### **2.2.1. La conception d'un projet entrepreneurial**

L'entrepreneur doit d'abord concevoir une idée solide en vue de lancer son projet. L'objectif premier est d'identifier un besoin existant chez les clients et de déterminer le marché cible sur lequel se positionner. À cette étape, il est impératif pour l'entrepreneur de rassembler une équipe clé partageant des objectifs communs, des valeurs convergentes, et une vision similaire (Balboni, B. et al., 2019). La cohésion au sein de l'équipe est cruciale pour garantir un développement harmonieux du projet. De plus, il incombe à l'entrepreneur de créer un plan d'affaires et un plan financier détaillés pour son idée, afin d'attirer l'intérêt des investisseurs potentiels.

### **2.2.2. Les défis des premières phases de croissance**

Durant les deux premières phases de développement, les entreprises font face à ce que l'on appelle couramment la « vallée de la mort », où elles risquent la faillite si elles ne parviennent pas à équilibrer leurs flux de trésorerie négatifs au cours des premières années de création et de croissance. La « vallée de la mort » est caractérisée par un « écart de capital entrepreneurial » entre les besoins financiers et la disponibilité de capital d'investissement pour les entrepreneurs (Meyer R.T., 2016). C'est particulièrement le cas pour les start-ups et les petites entreprises en phase de lancement, nombre d'entre elles n'arrivant pas à survivre à cette période cruciale et échouant au moment de pénétrer le marché.

### **2.2.3. La période de croissance**

À ce stade, l'entreprise commence à produire et à commercialiser son idée, ce qui génère une demande croissante sur le marché. Néanmoins, le niveau de ventes reste insuffisant pour soutenir pleinement l'activité, la croissance des revenus est modeste, et les flux de trésorerie restent négatifs. Progressivement, l'entreprise commence à dégager des bénéfices, suivant une courbe proportionnelle à l'évolution des ventes.

### **2.2.4. La stabilité de maturité**

Lorsque le taux de croissance et la rentabilité atteignent un niveau stable, l'entreprise entre dans une phase de maturité. Elle s'est solidement établie sur le marché et jouit d'une rentabilité constante. Cette phase peut persister sur plusieurs années.

### **2.2.5. Le déclin et les défis concurrentiels**

La concurrence s'intensifie, réduisant l'espace pour l'entreprise, tout en générant des incertitudes et des interrogations. L'entreprise se trouve à un moment critique, qualifié de « phase de turbulence », marqué par des changements dans les valeurs sociales, culturelles, et les besoins du marché. À ce stade, l'entreprise se dirige rapidement vers une phase de retrait.

### 2.2.6. La conclusion du cycle entrepreneurial

Il est impératif de comprendre que le statut d'une start-up est temporaire. Lorsqu'elle atteint la phase de conclusion, deux scénarios se dessinent. Le premier implique que l'entrepreneur constate que le modèle économique n'est pas viable, les coûts dépassent les profits, la concurrence est trop féroce, et la start-up finit par disparaître. Le second scénario est couronné de succès. La start-up évolue pour devenir une entreprise classique, générant d'importants bénéfices, ou elle peut être rachetée par une entreprise établie. L'introduction en bourse ou l'acquisition par une entreprise traditionnelle signifient la fin de la quête du modèle économique pour la start-up, qui cesse alors d'être une start-up à part entière (Masurel, E., & Montfort, K., 2006).

### 2.3. Les besoins de financements des start-ups

La genèse d'une start-up est intrinsèquement associée à un besoin de financement substantiel. Comme nous l'avons précédemment examiné, l'une des phases les plus délicates de la création d'une start-up réside dans la détermination des exigences financières nécessaires, l'identification des sources de financement les mieux adaptées à ces besoins, et la maîtrise de leur optimisation (Innocenti, N., & Zampi, V., 2019).

La réussite d'une start-up ne se réduit pas uniquement à la vision entrepreneuriale ; l'anticipation des besoins de financement revêt également une importance cruciale.

Il est impératif d'évaluer avec précision les diverses catégories de besoins financiers de la start-up afin d'élaborer un plan de financement prévisionnel indispensable à la recherche d'investisseurs (Olivier Pastré et al., 2008). Ces besoins se divisent généralement en trois principales catégories : les immobilisations, les besoins en fonds de roulement (BFR), et les remboursements d'emprunt.

- ❖ Les immobilisations englobent les investissements initiaux qui forment l'infrastructure de production de l'entreprise. On distingue les immobilisations corporelles, telles que les terrains, les équipements et les véhicules, des immobilisations incorporelles, comme les brevets ou les logiciels, ainsi que des immobilisations financières. Ces immobilisations constituent le socle sur lequel la start-up générera des avantages économiques futurs, lui permettant d'optimiser ses coûts et de maintenir sa compétitivité sur le marché ;
- ❖ Le besoin en fonds de roulement (BFR) est un indicateur financier qui mesure le décalage temporel entre les encaissements et les décaissements. Il correspond aux ressources dont l'entreprise dispose pour financer ses opérations courantes, c'est-à-dire son activité quotidienne. L'entrepreneur doit calculer ce besoin en considérant les délais



de paiement des clients et des fournisseurs, la valeur des stocks, les crédits de TVA, et les charges d'exploitation payables à l'avance, tels que le loyer et les assurances, pour éviter tout manque de liquidités.

- ❖ Les remboursements d'emprunt permettent à l'entrepreneur d'anticiper le budget mensuel alloué au remboursement du prêt, incluant à la fois le capital emprunté et les intérêts, et d'estimer le coût total du financement.

Par conséquent, les besoins de financement de la start-up découlent d'une combinaison de facteurs matériels et immatériels liés à la production, aux délais, à la gestion des stocks, aux conditions de paiement avec les parties prenantes, aux accords avec les investisseurs, entre autres. Toutes ces dépenses doivent faire l'objet d'une évaluation minutieuse pour élaborer un plan financier prévisionnel précis.

### 3. Les différents modes de financement des start-ups au Maroc

#### 3.1. L'état des lieux du financement des start-ups au Maroc

Au Maroc, les Start-ups restent toujours confondues aux TPME où on s'intéresse plutôt au caractère de nouveauté du projet et non du caractère novateur et innovant de ce dernier. L'étude menée par le Haut-Commissariat au Plan (HCP) à la fin de l'année 2019 met en évidence les constatations suivantes :

**Tableau N°1 : Mode de financement des start-ups/ TPME utilisé par secteur**

Secteurs d'activités	Autofinancement	Financement d'origine familiale	Financement externe
Industrie	89.5%	5.2%	5.2%
Construction	84.4%	8.5%	7.0%
Commerce	67.1%	11.2%	21.7%
Services	79.0%	7.9%	13.1%
Ensemble	77.6%	8.7%	13.6%

**Source :** Résultat de l'enquête du HCP, premiers résultats 2019, Enquête nationale auprès des entreprises.

Les start-ups considérées par l'HCP comme TPME recourent à l'autofinancement en grande partie tout secteur confondu ; toutefois, les sociétés commerciales sont les plus penchants vers d'autres sources de financement tel externe ou d'origine familiale.

**Tableau N°2 : Catégorisation du financement externe par taille d'entreprise**

Catégories	Crédits bancaires Conventionnels	Crédits bancaires participatives	Bourse des valeurs	Capital risque	Autres
TPE	92.1%	0%	0	0	7.9%
PME	94.0%	2.4%	0	1%	2.5%
GE	91.0%	2.6%	0.4%	1.3%	4.8%
<b>TOTAL</b>	<b>92.6%</b>	<b>1.4%</b>	<b>0.1%</b>	<b>0.6%</b>	<b>5.3%</b>

**Source :** Résultat de l'enquête du HCP, premiers résultats 2019, Enquête nationale auprès des entreprises.

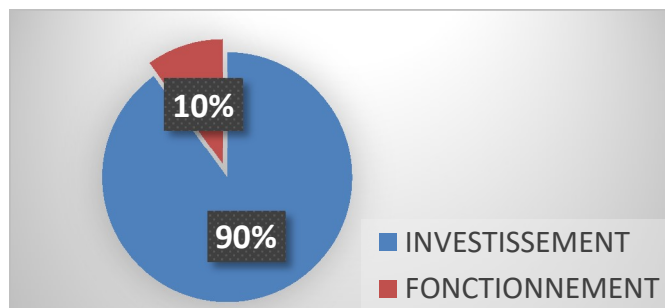
Des résultats qui démontrent que toute taille confondue, les crédits bancaires constituent le premier mode financement externe soit 93%. Les TPE sont celles accédant le plus aux financements exceptionnels. On peut considérer dans « Autres » les crédits inter-entreprises les financements publics et le financement spéciaux ....

Avant d'essayer de parceller les différentes offres de financement, nous avons constaté un appui aux nouveaux projets dont bénéficient notamment les start-ups par l'édification du *programme intégré d'appui et de financement des entreprises* début 2020 via le réaménagement des centres régionaux d'investissement pour appuyer et accompagner au mieux les entreprises. Ainsi que le financement privilégié par le taux directeur environ dans cadre du programme INTELAKA A couvert principalement par la Caisse Centrale de Garanties CCG (actuellement TAMWILCOM) via l'acte de caution DAMANE INTELAKA . Ce programme dédié aux nouveaux projets datant de moins de 5 ans a proposé en privilégiant le secteur rural, des crédits d'investissement sans garanties personnelles allant jusqu'à KDH 1.200 et des crédits de fonctionnement à hauteur de KDH 300 et a complété par un découvert pour les primo accédant au crédit d'investissement sans intérêts de KDH 50 à rembourser in fine de l'amortissement du crédit. Fin 2020,

Bank Al-Maghrib a collaboré étroitement avec le ministère de l'Économie, des Finances et de la Réforme de l'Administration, la Caisse Centrale de Garantie, ainsi que le secteur bancaire pour mettre en place un mécanisme de suivi des financements octroyés. En 2020, ce programme a permis d'accorder un total de 15 085 prêts qui ont bénéficié à l'ensemble des régions du Royaume. Toutefois, les régions de Casablanca-Settat (27 % des prêts), Rabat-Salé-Kénitra (17 %), Tanger-Tétouan-Al Hoceima (12 %) et Fès-Meknès (10 %) ont été les

principales bénéficiaires de ce programme. Nous essaierons d'illustrer les aboutissements de ce programme dans les graphiques ci-dessous.

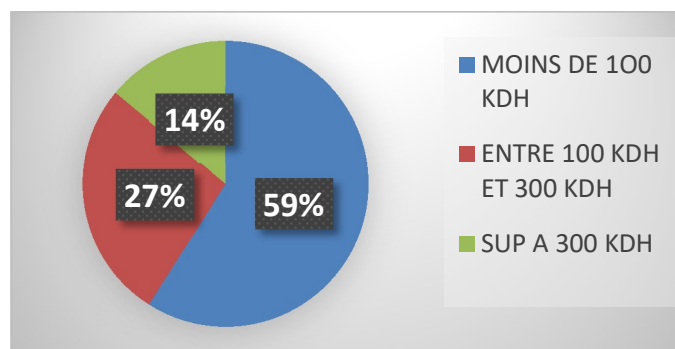
**Figure N°1 : Ventilation des dossiers accordés selon l'objet**



**Source :** Elaboré par nous-mêmes sur la base du rapport de la banque centrale annuel sur la situation économique, monétaire et financière 2020.

Le graphique révèle une répartition significative entre deux grandes catégories d'objectifs. En effet, il est clair que 10% des dossiers approuvés ont été alloués au financement de l'exploitation, soulignant ainsi l'importance accordée au soutien des activités opérationnelles existantes. À l'inverse, la grande majorité, soit 90% des dossiers accordés, ont été dirigés vers le financement d'investissements, mettant en évidence une prédominance de l'orientation stratégique vers le développement et la croissance à long terme. Cette répartition démontre la focalisation du programme Intelaka a sur le soutien aux projets novateurs et à fort potentiel de création de valeur dans le pays.

**Figure N°2 : Ventilation des dossiers accordés par quotité de financement**

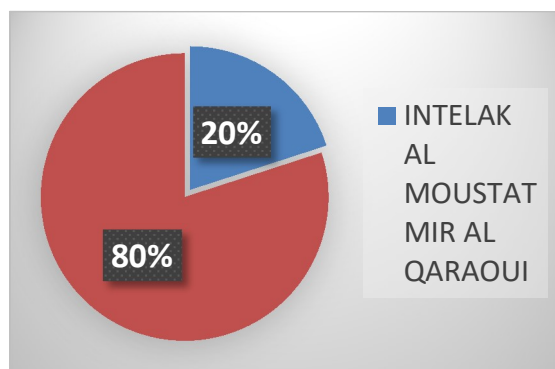


**Source :** Elaboré par nous-mêmes sur la base du rapport de la banque centrale annuel sur la situation économique, monétaire et financière 2020.

Le graphique détaillant la ventilation des dossiers accordés par le programme Intelaka au Maroc révèle une répartition significative des financements. Sur l'ensemble des dossiers approuvés, une minorité de 14% a bénéficié d'un financement dépassant 300 000 dirhams. La majorité des dossiers, soit 59%, ont obtenu un montant inférieur à 100 000 dirhams,

soulignant une prédominance des petites allocations. De plus, une part substantielle de 27% des dossiers accordés se situe dans la fourchette de financement comprise entre 100 000 et 300 000 dirhams. Cette répartition diversifiée reflète une stratégie d'investissement qui vise à soutenir une gamme étendue d'initiatives entrepreneuriales, allant des petites entreprises aux projets plus substantiels.

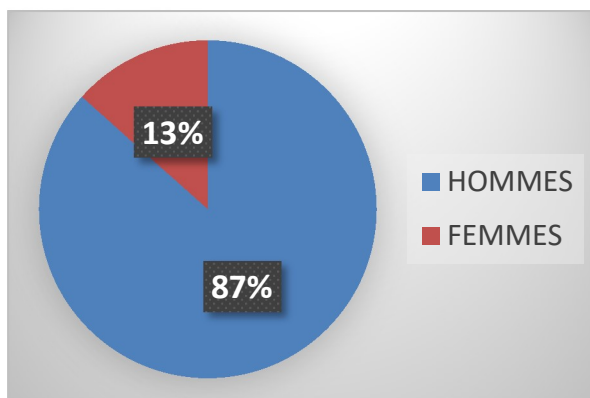
**Figure N°3 : Ventilation des dossiers accordés urbain / rural**



**Source :** Elaboré par nous-mêmes sur la base du rapport de la banque centrale annuel sur la situation économique, monétaire et financière 2020.

Le graphique illustrant la ventilation des dossiers accordés par le programme Intelaka au Maroc révèle une nette disparité entre les secteurs urbain et rural. Les données indiquent que 20% des dossiers accordés ont été alloués aux projets ruraux, tandis que la majorité, soit 80%, a été dirigée vers des initiatives urbaines. Cette répartition souligne une orientation significative du financement vers le développement urbain, suggérant une priorité accrue dans ce domaine par rapport aux projets situés en milieu rural.

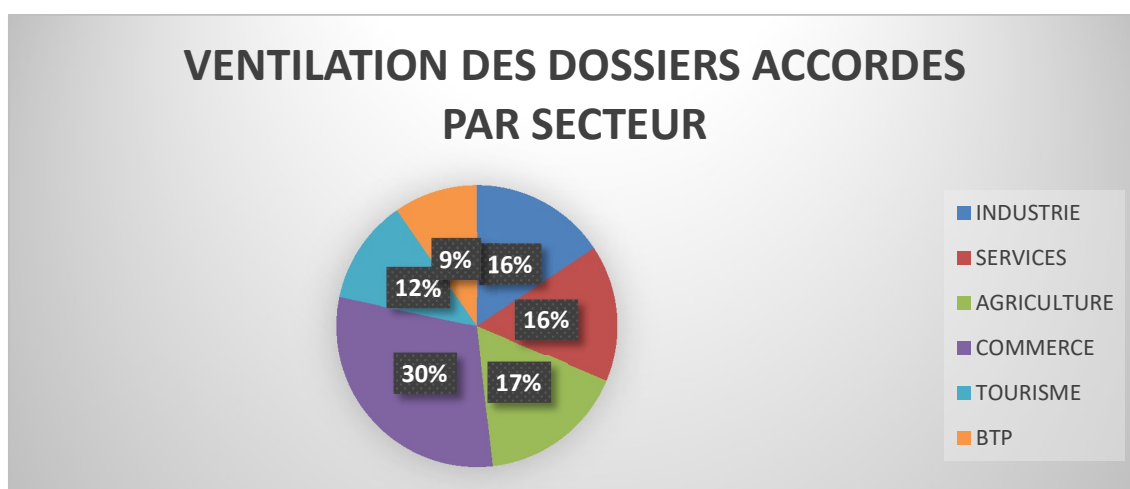
**Figure N°4 : Ventilation des dossiers accordés par genre**



**Source :** Elaboré par nous-mêmes sur la base du rapport de la banque centrale annuel sur la situation économique, monétaire et financière 2020.

Le graphique dévoile clairement la répartition des financements accordés par le programme Intelaka au Maroc en fonction du genre. Les résultats sont frappants, montrant que seulement 13% des dossiers approuvés ont bénéficié aux femmes, tandis que les hommes ont reçu une part significative de 87% des financements. Cette disparité souligne la nécessité de mettre en œuvre des mesures visant à promouvoir l'égalité des genres dans l'accès aux opportunités entrepreneuriales, offrant ainsi un aperçu critique des défis persistants en matière d'inclusion économique.

**Figure N°4 : Ventilation des dossiers accordés par secteur**



**Source :** Elaboré par nous-mêmes sur la base du rapport de la banque centrale annuel sur la situation économique, monétaire et financière 2020.

La ventilation des dossiers accordés par le programme Intelaka au Maroc révèle une répartition diversifiée selon les secteurs. Les données démontrent que le tourisme représente 12% des financements, soulignant son importance dans le soutien financier. Le secteur du commerce occupe une part significative avec 30% des dossiers accordés, reflétant son dynamisme économique. L'industrie suit de près avec 16%, indiquant un investissement soutenu dans ce domaine. Le BTP bénéficie de 9% des financements, soulignant son rôle crucial dans le développement infrastructurel. L'agriculture, avec une part de 17%, atteste de l'engagement envers le secteur primaire. Enfin, les services recueillent 16% des financements, soulignant la diversification des domaines soutenus par le programme Intelaka. Cette répartition équilibrée témoigne d'une approche holistique visant à stimuler divers pans de l'économie marocaine.

En outre, les centres régionaux d'investissement, l'ANAPEC et l'OFPPPT proposent un accompagnement et une incubation aux entrepreneurs, tandis que les banques forment leurs conseillers pour offrir un soutien optimal aux porteurs de projets.

Ne serait-ce, Il existe d'autres programmes de financement accessibles aux jeunes entreprises au Maroc, ce programme n'étant qu'un parmi plusieurs. Plusieurs offres de financement sont disponibles et différent selon leur nature et sur l'étape à financer.

### 3.2. Offre de financement start-ups au Maroc

Pour assurer le financement de leur start-up, les entrepreneurs ont recours à diverses sources de financement, à la fois générales et spécifiques, en fonction de l'étape du cycle de vie de l'entreprise et des besoins financiers particuliers. De de fait, l'identification du besoin reste indispensable pour accéder à un financement adéquat aux moindres coûts.

Cependant, il est observable une disparité d'information substantielle entre les jeunes entreprises, en particulier les start-ups, et les entités de financement ou plus généralement les institutions financières, qui se présentent au Maroc comme suit :

**Tableau N°3 : Tableau de bord, établissement de crédits et assimilés**

Nombre d'établissements de crédit et assimilés	Jun-21
<b>Banques</b>	24
<b>dont : banques participatives</b>	5
<b>fenêtres participatives</b>	3
<b>Sociétés de financement</b>	27
<b>Crédits à la consommation</b>	12
<b>Crédit-bail</b>	7
<b>Crédit immobilier</b>	2
<b>Cautionnement</b>	1
<b>Affacturage</b>	3
<b>Autres sociétés</b>	3
<b>Banques off shore</b>	6
<b>Associations de micro crédit</b>	12
<b>Etablissements de paiement</b>	19
<b>Autres établissements</b>	2
<b>Total</b>	91

**Source :** Bank Al Maghrib, « Tableau de bord, établissement de crédits et assimilés» 2021. Ainsi, la start-up se doit de trouver un mode de financement à faible coût sans demande de garantie accompagné d'un dispositif de conseil d'incubation et d'accompagnement s'est élaboré. Nous nous interrogeons sur l'offre de financement disponible.

#### 3.2.1. Les financements génériques des start-ups :

Ce sont des financements visant les projets innovants. Ces financements sont octroyés principalement par TAMWILCOM et d'autres organismes de promotion de l'innovation et de l'entrepreneuriat, que nous essayions d'illustrer dans le tableau subséquent.

**Tableau N°4 : Les financements génériques des start-ups**

Programme	Nature de financement	Eligibilité	Organisme
<b>Capital amorçage</b>	Investir dans des parts du capital, que ce soit de manière directe ou indirecte, est principalement axé sur les entreprises innovantes qui se trouvent à différentes étapes de leur développement, notamment la phase de création, le stade initial (Early Stage), et le capital-risque.	Investissements axés sur les énergies renouvelables, la technologie, la FinTech, et l'efficacité hydrique et énergétique.	Azur Innovation
		Priorité accordée aux secteurs émergents au Maroc : numérique, agri-business, éducation et santé.	SEAF Morocco Capital Partners
		Soutien aux technologies de l'information et de la communication (TIC) et aux entreprises greentech & biotechs (20% max du Fonds).	Maroc Numeric Fund II
		Engagement dans les secteurs TIQ, green-business, services, et industries durables.	Green Innov Invest
<b>Innov Idea</b>	Subvention	Les dépenses engagées par les entités éligibles dans le cadre de projets innovants peuvent être financées par le biais de subventions. Ces dépenses comprennent les coûts globaux associés au projet, tels que les dépenses liées à l'assurance, les frais de déplacement, les coûts de communication, les frais d'abonnement à des bases de données, et toute autre dépense jugée nécessaire pour soutenir la progression de l'entité éligible. Cela peut englober des frais tels que la location de locaux, des services d'assistance, des formations, et autres besoins essentiels, pour lesquels un accompagnement est fourni par une entité labellisée par TAMWILCOM.	TAMWILCOM
<b>Innov Start</b>	Il s'agit d'un prêt d'honneur	Les porteurs de projets ou les jeunes entreprises, dont la candidature a été approuvée par une organisation agréée par la CCG, aspirent à démontrer la viabilité et le potentiel de leurs initiatives innovantes. Cela peut inclure le développement de nouveaux produits, l'instauration de procédés novateurs, l'exploitation de brevets non encore introduits sur le marché, ou encore l'adaptation de technologies innovantes au contexte du marché marocain.	TAMWILCOM
<b>Prêt d'honneur</b>	Financement de projet -Start-up...	Un projet réalisable, établi dans une zone d'implantation du Réseau Entreprendre Maroc (REM), répondant aux conditions suivantes : un financement de 50 000 à 100 000 dirhams, sans intérêt, avec un remboursement échelonné sur une période de 5 ans.	Réseau Entreprendre Maroc (REM)
	Le financement se présente sous la forme d'une avance remboursable, dont le montant est plafonné à 50 % des apports des investisseurs externes, tels que les fonds de capital-risque et les investisseurs providentiels, sans	Toute entreprise ayant déjà réussi à sécuriser des financements auprès d'investisseurs, tels que des fonds de capital-risque ou des investisseurs providentiels, se trouvant maintenant dans le besoin de capitaux supplémentaires pour couvrir leurs besoins en trésorerie,	



<p><b>INNOV RISK</b></p>	<p>toutefois dépasser un total de 2 000 000 de dirhams. Le remboursement s'effectue selon les modalités suivantes : Une période de différé d'un an, à compter de la réalisation et de l'exploitation du projet. Le remboursement s'étale sur une durée de cinq ans. Il convient de noter qu'il existe un plafond global d'engagement de 2 000 000 de dirhams par entreprise, regroupant l'ensemble des soutiens accordés au titre des prêts d'honneur et des avances.</p>	<p>étendre leurs investissements, ou financer leurs opérations de marketing et de commercialisation. Ces entreprises ont la possibilité d'obtenir un financement sous forme d'avance remboursable en tant que projet innovant, pour couvrir une variété de dépenses, y compris, mais sans s'y limiter : - Les coûts liés au prototypage et aux tests dans le cadre du développement et de l'amélioration de leurs produits. - L'acquisition et la mise en place d'infrastructures de production. - Les investissements nécessaires pour leurs activités de marketing et de commercialisation. - Les fonds nécessaires pour gérer leur cycle d'exploitation et de trésorerie.</p>	<p>TAMWILCOM</p>
<p><b>INNOV DEV</b></p>	<p>Le financement est accordé sous la forme d'un prêt participatif, et ses modalités sont les suivantes : Le montant du prêt ne peut excéder 3.000.000 DH, tout en respectant la limite de 50 % des apports provenant d'investisseurs externes, tels que les fonds de capital-risque ou les investisseurs providentiels. Le remboursement s'effectue sur une période maximale de 8 ans, avec une période de différé de 2 ans. Le taux d'intérêt appliqué est de 2 % par an, hors taxes.</p>	<p>Entreprise marocaine en phase de croissance, ayant réussi à sécuriser un financement auprès d'investisseurs, cherche actuellement des ressources financières pour soutenir divers besoins liés à ses activités d'investissement et d'exploitation. Le prêt participatif se présente comme une option viable pour financer des dépenses liées à l'infrastructure de production, au marketing, à la prospection de nouveaux marchés (y compris internationaux), au développement de nouveaux produits, aux besoins en fonds de roulement, et d'autres projets innovants visant à renforcer la croissance et la compétitivité de l'entreprise marocaine.</p>	<p>TAMWILCOM</p>
<p><b>Damane Capital Risque</b></p>	<p>Les sociétés de capital-risque accompagnent les entreprises éligibles en garantissant jusqu'à 50 % (ou 60 % pour les projets innovants) de leurs apports en fonds propres ou quasi-fonds propres. Ces apports peuvent prendre la forme de souscriptions d'actions, d'obligations convertibles, de titres participatifs ou de certificats d'investissement, ainsi que d'avances en comptes courants associés. Les garanties sont plafonnées à 5 millions de dirhams par entreprise et à 20 millions de dirhams pour une même entreprise ou un groupe d'entreprises, quelle que soit la nature des apports.</p>	<p>Les sociétés marocaines de statut privé, non inscrites en bourse, engagées dans la fabrication de produits et/ou la prestation de services, et qui n'ont pas été soumises à des procédures de réorganisation ou de liquidation judiciaire.</p>	<p>Tamwilcom</p>
<p><b>Aide Entraide Nationale</b></p>	<p>Subvention</p>	<p>Les individus ayant une incapacité, qui sont bénéficiaires du Régime d'Assistance Médicale (RAMED) et âgés de plus de 18 ans, doivent remplir certaines conditions pour être éligibles. Ces conditions comprennent la nécessité de signer une convention d'accompagnement avec l'Agence Nationale de Promotion de</p>	<p>Entraide Nationale</p>



		l'Emploi et des Compétences (ANAPEC).	
<b>At-Thafiz-Leasing</b>	Une garantie de crédit-bail plafonnée à 50 % du montant principal est établie, avec un seuil maximal de garantie de 10 millions de dirhams par opération et par entité. Une commission, fixée à un taux annuel de 2 %, est prélevée sur le montant en cours de la garantie.	Chaque organisation, qu'elle soit nouvellement créée ou qu'elle ait moins d'une année d'existence, à condition qu'elle n'œuvre pas dans les domaines de la pêche hauturière, de l'agriculture (y compris les exploitations agricoles) ou des professions libérales, est concernée.	Dar Ad-damane
<b>Damane créa</b>	Assurance des emprunts pour les investissements à moyen et long terme ainsi que pour les contrats de crédit-bail.	Un financement de plus d'un million de dirhams est disponible pour soutenir des projets dirigés par des entreprises en phase de démarrage ou ayant moins de trois ans d'ancienneté. Les conditions d'octroi de ce financement comprennent l'exigence d'un apport en capital propre à hauteur de 70% du montant total du crédit, avec des limites de 20% en ce qui concerne les prêts bancaires et de 0% pour les opérations de leasing.	TAMWILCOM
<b>Damane express</b>	Garantie des prêts accordés par les banques pour financer des investissements, des opérations courantes et des accords de crédit-bail au bénéfice des entreprises en phase de création ou d'expansion.	Pour les crédits dont le montant est en deçà de 1 million de dirhams, les conditions d'emprunt prévoient que 70 % du montant du crédit sont alloués au titre du capital.	TAMWILCOM
<b>ILAYKI</b>	Accordant une priorité à la garantie des emprunts bancaires à court, moyen et long terme, ainsi qu'aux contrats de crédit-bail, dont le montant ne dépasse pas 1 million de dirhams (MDH).	Entité commerciale, qu'il s'agisse d'une entité juridique ou d'une personne individuelle, dont la majorité des parts ou de la propriété est détenue par une ou plusieurs femmes. Exigences : - Le taux de garantie doit être équivalent à au moins 80 % du montant principal du crédit.	TAMWILCOM
<b>Crédit Tamwil el fellah (TEF)</b>	Fonds de stabilité prudentielle	Projet agricole en mode individuel ou collaboratif Prérequis : - Garantie de la propriété du terrain agricole <ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation du titre foncier (Moukya)</li> <li>• Documentation sur les réquisitions de terrain, le nantissement immobilier</li> </ul> - Nantissement du matériel agricole - Possibilité de délégation de créance, le cas échéant, pour les besoins du projet.	Crédit Agricole du Maroc
<b>Fond de garantie touristique.</b>	Garantie des financements bancaires à moyen et long terme en faveur du développement de projets touristiques liés à l'hébergement et/ou aux activités de divertissement.	Sociétés marocaines, souhaitant mettre en œuvre un projet d'investissement axé sur l'établissement d'une structure d'accueil et/ou une facette d'animation dédiée au secteur touristique, sont soumises à des directives précises. Ces directives se traduisent par les conditions suivantes :	TAMWILCOM

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un financement par fonds propres à hauteur d'au moins 40 % du total requis.</li> <li>- Un recours à un prêt bancaire plafonné à 60 % de l'investissement global, avec un plafond fixé à 100 millions de dirhams.</li> </ul>	
<b>FOPEP</b>	Cofinancement	La création d'entités privées spécialisées dans les secteurs de l'éducation, de la formation et de l'enseignement préscolaire est soumise à des directives strictes. Il est impératif que la contribution financière du Fonds de Promotion de l'Éducation Privée (FOPEP) reste plafonnée à un maximum de 30 %, ne dépassant pas la somme de 5 millions de dirhams.	
<b>MDM INVEST</b>	Le fonds « MDM Invest » collabore avec les banques pour financer les projets d'entrepreneuriat dirigés par des Marocains résidant à l'étranger (MRE) au Maroc. Il offre une subvention non remboursable équivalant à 10 % de la contribution des MRE au projet, plafonnée à 5 millions de dirhams. De plus, les porteurs de projet doivent investir au moins 25 % du coût total en devises dans un compte dédié au projet. Cette approche encourage l'entrepreneuriat des MRE tout en les incitant à investir directement dans leurs projets.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les individus éligibles à cette initiative sont les résidents marocains munis d'une autorisation de séjour, d'une pièce d'identité étrangère valide ou d'une carte consulaire en cours de validité.</li> <li>- Les Marocains qui ont vécu à l'étranger et qui ont choisi de revenir de manière permanente, dans un délai maximum d'un an avant la date de soumission de leur projet d'investissement à la Banque, sont également admissibles.</li> <li>- Les domaines d'activité couverts par cette opportunité incluent l'industrie et les services liés à l'industrie, l'éducation, l'hôtellerie et le secteur de la santé.</li> </ul> <p>L'investissement visé est celui lié à la création ou à l'extension d'entreprises, avec un investissement minimal de plus d'un million de dirhams marocains. Ce projet peut être porté directement par un Marocain résidant à l'étranger, soit en tant qu'investisseur individuel, soit en collaboration avec des investisseurs marocains ou étrangers.</p>	TAMWILCOM + RESEAU BANCAIRE
<b>Tamwil Invest</b>	<p>Conditions requises :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les fonds propres et/ou l'autofinancement doivent représenter au moins 20 % du montant total du programme d'investissement.</li> <li>- La participation de Tamwil Invest est plafonnée à 40 %, avec des limites spécifiques : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 10 millions de dirhams (MDH) pour les entreprises en phase de création ou en activité depuis moins de 3 ans.</li> <li>• 5 MDH pour les entreprises en activité depuis plus de 3 ans.</li> </ul> </li> <li>- La part de financement fournie par la banque doit</li> </ul>	Des sociétés de droit marocain opérant dans les domaines de l'industrie ou des services connexes à l'industrie, qui ne sont pas soumises à des mesures de réhabilitation ou de liquidation judiciaire.	TAMWILCOM + RESEAU BANCAIRE

	constituer le reste du financement, à condition qu'elle soit égale ou supérieure à la participation de Tamwil Invest.		
<b>Moubadara</b>	Mise à disposition d'une somme allant jusqu'à 80 000 dirhams, sans nécessité de fournir de garanties ni d'acquitter d'intérêts, avec la possibilité de remboursement étalée sur une période de 36 mois.	Initiative réalisable : Un projet qui peut être concrétisé avec succès. Source de revenus durable : Une activité qui a le potentiel de générer un flux de revenus constant. Public majeur : Personnes âgées de 18 ans ou plus.	Agence de développement social (ADS)
<b>Damane capital risque</b>	Soutien aux projets d'investissement en actions ou quasi-actions initiés par les sociétés de capital-risque dans des entreprises éligibles. Conditions : Engagement d'une garantie de 50 % (60 % pour les projets innovants) sur les apports en actions et quasi-actions, y compris les avances en comptes courants associés. Limites de risque : jusqu'à 5 millions de dirhams par entreprise, ou un plafond de 20 millions de dirhams pour une entreprise ou un groupe d'entreprises, toutes formes d'assistance financière combinées.	Sociétés marocaines de statut privé qui ne sont pas cotées en bourse, dont l'objectif principal est la fabrication de produits et/ou la prestation de services, et qui n'ont pas été soumises à une procédure de réorganisation financière ou de liquidation judiciaire.	TAMWILCOM + RESEAU BANCAIRE
<b>Force Leasing</b>	Une restriction associée à la couverture offerte dans le contexte d'un contrat de crédit-bail est définie avec un plafond s'élevant à 50 % du montant principal. Le montant maximal autorisé pour la garantie, par transaction et par dossier, est fixé à 10 millions de dirhams (MDH). Une commission annuelle de 0,5 % est imposée sur le montant global de la garantie en vigueur.	Chaque entité commerciale, qu'elle soit en phase de démarrage ou qu'elle ait déjà opéré pendant au moins une année, et exerçant ses activités dans des domaines autres que la pêche en haute mer, l'agriculture (y compris les exploitations agricoles) et les professions libérales..	Dar Ad-damane
<b>Investissement de croissance IMTIAZ/ ISTITMAR</b>	Prime à l'investissement : - Pour les TPE, un Financement correspondant à 30% du montant de l'investissement total plafonné à 2 MDH - Pour les PME, un Financement correspondant à 20% du montant de l'investissement total plafonné à 10 MDH	- Avoir un CA inférieur à 10 MDH pour les TPE - Avoir un CA entre 10 et 200MDH pour les PME - Avoir un projet de développement favorisant la croissance, la création de valeur ajoutée et la création d'emplois.	MAROC PME

<b>Mezzanine Export</b>	<p>Prêt participatif octroyé par TAMWILCOM conjointement avec un crédit bancaire comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les fonds propres et/ou l'autofinancement doivent représenter au moins 20% du coût total du programme.</li> <li>• Le financement Mezzanine Export peut atteindre un maximum de 40%, avec une limite de 10 millions de dirhams.</li> <li>• Le reliquat du financement nécessaire est couvert par un crédit bancaire, à condition que la part de la banque ne soit pas inférieure à celle de Mezzanine Export.</li> <li>• La durée totale du financement s'étale sur 7 ans, avec une période de différé de 2 ans en principal.</li> <li>• Le taux d'intérêt appliqué par Mezzanine Export est de 2% par an hors taxes.</li> </ul>	<p>« Entreprises de droit marocain ayant pour objet ou activité la production de biens et/ou de services réalisant au moins 20% de son chiffre d'affaires à l'export. « Mezzanine Export » représente une forme de prêt participatif combiné à un prêt bancaire, spécialement conçu pour les entreprises marocaines axées sur l'exportation. Ce programme de financement couvre un éventail de besoins, notamment les investissements immatériels et matériels, le Besoin en Fonds de Roulement (BFR), les coûts liés au lancement de projets de développement, ainsi que le financement d'actifs ayant une faible valeur de gage.</p>	<p>TAMWILCOM + Réseau bancaire</p>
<b>FOPEP</b>	<p>Un prêt participatif accordé par TAMWILCOM en tandem avec un crédit bancaire, où la contribution du FOPEP peut aller jusqu'à 30% du montant total, avec un plafond maximum de 5 millions de dirhams.</p>	<p>L'expansion d'établissements privés d'enseignement, de formation, et de préscolaires.</p>	<p>TAMWILCOM + Réseau bancaire</p>
<b>Renovotel</b>	<p>Un prêt participatif octroyé en collaboration avec un crédit bancaire par l'intermédiaire de TAMWILCOM.</p>	<p>Les établissements d'hébergement touristique, comprenant les hôtels de 5, 4, 3, 2 et 1 étoile, les hôtels clubs, les résidences hôtelières et les maisons d'hôtes, doivent satisfaire aux conditions suivantes pour être éligibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ils doivent être en activité et avoir une expérience d'exploitation continue ou discontinuée d'au moins cinq ans.</li> <li>• Ils doivent être en conformité avec les obligations fiscales et de sécurité sociale vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS.</li> <li>• Ils doivent avoir respecté les termes du remboursement des avances accordées par l'État dans le cadre du code des investissements touristiques.</li> <li>• Ils ne doivent pas être engagés dans une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire.</li> </ul>	<p>TAMWILCOM + Réseau bancaire</p>
	<p>Le cofinancement, en partenariat avec les banques, concerne des projets visant l'acquisition de biens et services français,</p>	<p>Il s'agit d'entreprises de nationalité marocaine dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 25 millions d'euros.</p>	<p>TAMWILCOM +</p>

<b>Ligne française</b>	<p>ainsi que des services d'études et de formation pour soutenir les PME marocaines. Les financements proviennent de dons et s'échelonnent entre 100 000 € et 2 millions d'euros, sans dépasser 60% du financement total externe. Cependant, pour les projets liés aux secteurs agricole et agroalimentaire, ou ceux visant à développer les exportations vers l'Afrique, le financement peut aller jusqu'à 3 millions d'euros, couvrant 75% du financement total externe.</p> <p>Le reliquat du financement du projet est couvert par un crédit bancaire. Le taux d'intérêt est de 2% par an en dirhams, hors TVA, pour la part provenant de la ligne française. La durée maximale du financement est de 12 ans, avec une période de franchise en principal ne dépassant pas 5 ans. Les garanties sont partagées en copropriété entre TAMWILCOM et la banque.</p>	<p>Ces entreprises ont la possibilité d'acquérir des biens et services d'origine française auprès de fournisseurs français. Les contrats avec ces fournisseurs français peuvent inclure des biens et services d'origine marocaine et/ou étrangère, dans la limite de 30 % des ressources mobilisées.</p> <p>De plus, ces entreprises peuvent bénéficier de prestations d'étude et de formation liées à leur activité, qui seront réalisées par des entreprises françaises ou par des filiales marocaines d'entreprises françaises.</p>	Réseau bancaire
------------------------	--	--	-----------------

Source : Conçu par nous-même.

### 3.2.2. Les financements des besoins d'exploitation :

Quoique l'investissement soit l'initial enjeu de démarrage de l'activité, les besoins d'exploitation dégagent des charges importantes qui sont plus au moins difficiles à financer, ainsi que les coûts supplémentaires de financement peuvent menacer la viabilité du projet, que nous présenterons ci-dessous dans ce tableau.

**Tableau N°5 : Les financements des besoins d'exploitation**

Programme	Nature de financement	Eligibilité	Organisme
<b>Finéa Avance sur marchés Publics</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pré-financement anticipé : Une avance pouvant atteindre 70% de la facturation anticipée, sur la base d'une demande de financement.</li> <li>- Financement de facturation : Une avance allant jusqu'à 80% du montant des factures.</li> <li>- Avance sur droits acquis : Un financement de jusqu'à 90% de la certification des droits acquis.</li> </ul>	Une entreprise qui cherche à accéder à un marché public ou qui a remporté un marché public.	Finéa
<b>Finéa Avance sur marchés Privés</b>	- Avance Pré-facturation : Un préfinancement destiné à couvrir les coûts déjà engagés ou à engager par l'entreprise dans le cadre de l'exécution de son marché, antérieurement à	Une entreprise en quête d'un marché privé ou une entreprise qui a remporté un marché privé.	Finéa

	l'émission de la facture. -Avance Facturation : Un financement des services ou produits fournis qui donnent lieu à un paiement, sur la base de la présentation de factures.		
<b>Finéa IMMEDIAT</b>	Fourniture de liquidités dans la mesure de l'avance consentie en attendant l'activation du crédit auprès de la banque partenaire.	Entreprises ayant remporté des marchés publics ou privés et répondant aux critères d'admissibilité pour bénéficier d'une avance sur marché, conformément aux conditions générales et spécifiques définies par Finéa.	Finéa
<b>Crédit Tamwil el fellah (TEF)</b>	Financement de projet agricole	Projet agricole, qu'il soit porté par un individu ou réalisé de manière collective. Conditions requises : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Possession d'un titre de propriété du terrain agricole, tel qu'un titre foncier (Moulkya), des réquisitions, un nantissement immobilier, un nantissement de matériel, une délégation de créance, etc.</li> </ul>	Crédit Agricole du Maroc
<b>Damane exploitation</b>	La garantie des prêts de fonctionnement vise à sécuriser les financements alloués pour répondre aux besoins opérationnels des entreprises qui présentent un potentiel de viabilité.	Pour des prêts dépassant 1 million de dirhams. Conditions d'attribution : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le montant du prêt d'honneur équivaut à 60% du capital emprunté.</li> </ul>	TAMWILCOM
<b>MOUWAKABA</b>	La garantie des prêts d'honneur délivrés par des associations aux porteurs de projets.	Un prêt d'honneur exempt d'intérêts, sans aucune association à d'autres emprunts. Conditions d'octroi : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le prêt d'honneur représente jusqu'à 70% du montant total, sans générer d'intérêts, avec un plafond de 300 000 dirhams.</li> </ul>	TAMWILCOM
<b>Finéa CAUTIONS</b>	-Fourniture de cautions provisoires (équivalent à 1,5% du montant du marché). -Émission de cautions définitives (équivalent à 3% du montant du marché). -Émission de cautions de retenue de garantie (équivalent à 7% du montant du marché). -Émission de cautions de restitution des avances et des acomptes (équivalent à 10% du montant du marché).	Entreprises ayant remporté des marchés publics ou cherchant à les obtenir, répondant aux critères établis par les conditions générales et spécifiques de Finéa.	Finéa
<b>Assistance technique et Système d'information</b>	Soutien aux entreprises en période de croissance ou lors d'une transition vers une échelle supérieure, qui cherchent à améliorer leur compétitivité grâce à des moyens tels que l'assistance technique, le partage de savoir-faire, ou le développement numérique.	Pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 200 millions de dirhams, l'offre de valeur englobe diverses actions, notamment : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Élaboration d'une stratégie de développement ou de restructuration.</li> </ul>	Maroc PME

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amélioration de la performance opérationnelle.</li> <li>• Expansion vers de nouveaux marchés.</li> <li>• Gestion de l'innovation au sein de l'entreprise.</li> <li>• Accès aux sources de financement.</li> <li>• Mise en place de solutions numériques pour le développement.</li> <li>• Accompagnement du dirigeant et renforcement de la gouvernance.</li> </ul>	
--	--	--	--

Source : Conçu par nous-même.

### 3.2.3. Les financements des opérations à l'export :

Les start-ups de part de la qualité innovante de leurs projets innovants, font souvent appel à l'international ainsi pour financer leurs opérations à l'international, les banques conventionnels offrent une panoplie de financement pour les opérations de commerce extérieur. Que ce soit à l'import ou à l'export. Cependant, l'export est plus privilégié comme il appuie la balance commerciale ainsi que le Maroc fait preuve d'une volonté commune de valorisation de l'offre exportable à l'international tout en favorisant ceux vers l'Afrique. Nous essaierons de retracer les financements y dédiés dans ce tableau.

**Tableau N°6 : Les financements des opérations à l'export**

Programme	Nature de financement	Eligibilité	Organisme
<b>Cautionnement des Marchés à l'Exportation</b>	Assurance de la sécurité des garanties de cautionnement, qu'il s'agisse de garanties provisoires, de remboursement d'avances, de garanties de bonne exécution, ou de retenue de garantie. Cette assurance est destinée à protéger les entreprises exportatrices qui soumissionnent ou sont attributaires de contrats à l'étranger, que ce soit dans le domaine des travaux, des fournitures ou des services.	Il s'agit d'entreprises qui opèrent en vertu de la législation marocaine, que ce soit en tant que personnes physiques ou entités juridiques, et qui se consacrent à la fabrication de biens et/ou la prestation de services. Elles sont soit des candidats soumissionnaires à des contrats de travaux, d'approvisionnement, ou de services à l'étranger, soit des détenteurs de ces contrats.  Les conditions requises comprennent une garantie équivalant à 70% des montants de cautionnement et un plafond de risque de 20 millions de dirhams par entreprise pour l'octroi de cette garantie.	TAMWILCOM+ RESEAU BANCAIRE

<b>Mezzanine Export</b>	<p>Le prêt participatif est structuré de la manière suivante :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les fonds propres et/ou l'autofinancement de l'emprunteur doivent représenter au moins 20% du coût total du programme.</li> <li>• Le financement octroyé par Mezzanine Export peut atteindre un maximum de 40%, avec une limite de 10 millions de dirhams.</li> <li>• Le reliquat du financement nécessaire est couvert par un crédit bancaire.</li> <li>• La période de remboursement s'étale sur 7 ans, comprenant une période de différé en principal de 2 ans.</li> </ul>	<p>« Mezzanine Export » est un prêt participatif associé à un prêt bancaire destiné aux entreprises de droit marocain dont l'activité principale est la production de biens et/ou de services, et qui génèrent au moins 20% de leur chiffre d'affaires grâce aux exportations. Il couvre les besoins tels que les investissements immatériels et matériels, le Besoin en Fonds de Roulement (BFR), les dépenses liées au lancement d'un projet de développement, ainsi que le financement d'actifs ayant une valeur de garantie relativement faible.</p>	<p>TAMWILCOM + RESEAU BANCAIRE</p>
-------------------------	---	--	--

**Source :** Conçu par nous-même.

Le financement des start-ups au Maroc en cumul des offres présentées, se fait également auprès des programmes de mentoring spécialisés et elles bénéficient de plusieurs avantages offerts par les centres régionaux d'investissement, et d'autres entités publiques et privées d'accompagnement et d'incubation. Sans omettre l'offre bancaire et de leasing. Nonobstant, l'accès au financement reste restreint et l'offre est octroyée par un groupe d'acteurs réduits.

Le manque d'information en est la cause à ajouter à l'absence de culture de financement externe, l'omission de l'importance de la planification stratégique du financement et des conséquences aux décisions financières. D'autant plus que leurs demandes de financement se voient souvent rationnées.



## Conclusion

Le financement d'une start-up dépend de plusieurs facteurs, notamment le produit, le marché, la stratégie et la phase de développement. Ces éléments déterminent le choix du mode de financement, qu'il s'agisse de fonds propres, de prêts bancaires, de Love Money, d'aides gouvernementales, de Business Angels, de Crowdfunding ou de Venture Capitalists. Au Maroc, le Crowdfunding, les Business Angels et les Venture Capitalists sont encore peu présents sur la scène du financement des start-ups. Cependant, les porteurs de projet doivent être bien informés de leurs options, avoir une vision globale de leur start-up, de leur business plan et de leurs projets.

Suite à une étude des divers modes de financement accessibles aux start-ups au Maroc, il est patent que l'intervention des politiques gouvernementales a joué un rôle pivot dans la diversification des ressources financières disponibles. Parallèlement, l'analyse des modes de financement existants a mis en lumière une palette diversifiée de sources répondant à des besoins variés, couvrant des aspects génériques, liés à l'exploitation ou aux opérations à l'export. Ces conclusions enrichissent notre appréhension de l'écosystème financier des start-ups marocaines, offrant ainsi des pistes précieuses pour améliorer l'accès à des financements adaptés aux spécificités de ces jeunes entreprises.

Financer efficacement une start-up au Maroc nécessite une approche stratégique et diversifiée. En exploitant les différentes sources de financement disponibles, telles que les subventions gouvernementales, les investisseurs privés, les concours et les programmes d'incubation, une start-up peut maximiser ses chances de réussite. Il est crucial de développer un solide plan d'affaires, de démontrer la viabilité du projet et de créer des partenariats stratégiques. En outre, rester informé des opportunités de financement émergentes et s'adapter aux évolutions du marché local contribuera à renforcer la position financière de la start-up. En combinant créativité, persévérance et une gestion financière rigoureuse, les entrepreneurs au Maroc peuvent surmonter les défis financiers et réaliser le potentiel de croissance de leur start-up.

Le financement des start-ups engendre des implications considérables à la fois sur le plan managérial et scientifique. Sur le plan managérial, il exige une prise de décision stratégique fondée sur une compréhension approfondie des différentes options de financement et de leur impact sur la viabilité et la croissance de l'entreprise. La capacité à élaborer un plan financier solide, à évaluer les risques et à établir des partenariats stratégiques devient alors cruciale pour les entrepreneurs. Sur le plan scientifique, cette dynamique de financement des start-ups offre un terrain fertile pour la recherche en économie, en gestion et en innovation. Elle

soulève des questions sur l'efficacité des mécanismes de financement existants, sur l'évaluation des modèles de croissance et sur les moyens de stimuler l'innovation dans des contextes économiques variés.

En regard des perspectives, il reste des aspects à explorer, notamment l'optimisation des politiques de financement des start-ups, l'adaptation des pratiques internationales aux contextes locaux et la mesure de l'impact socio-économique réel de ces jeunes entreprises. Les limites de cette recherche résident souvent dans la complexité inhérente à la diversité des start-ups et des contextes économiques. Les résultats obtenus peuvent donc être spécifiques à certaines conditions et nécessitent parfois une adaptation à d'autres environnements.

Enfin, les principaux apports de cette recherche résident dans la mise en lumière de l'importance cruciale du financement dans le développement des start-ups au Maroc. Elle souligne la nécessité d'une approche diversifiée et stratégique pour maximiser les chances de réussite. Ces conclusions offrent des pistes d'action concrètes pour les entrepreneurs, les décideurs politiques et les chercheurs afin de favoriser un écosystème entrepreneurial florissant et innovant. Elles invitent également à repenser continuellement les pratiques de financement pour soutenir l'émergence et la croissance des start-ups, contribuant ainsi de manière significative à l'économie nationale et à l'épanouissement de l'innovation.

Au-delà de nos conclusions, une question demeure : comment pouvons-nous optimiser les mécanismes de financement pour libérer tout le potentiel des start-ups au Maroc et favoriser leur compétitivité à l'échelle internationale ?

## BIBLIOGRAPHIE

### Articles de revues :

1. Alexy, T., Block, H. J., Sandner, P., & Ter Wal, J. L. A. (2012). "Social capital of venture capitalists and start-up funding." *Journal of Small Business Economics*, 39, 835–851.
2. Bella, N. A., & Sabri, M. (2022). "Digital Business Platforms and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities, case Study of three Moroccan startups." *Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation*, 4(13).
3. El Hanchi, S., & Kerzazi, L. (2019). "A multidimensional framework for innovation typology: The case of Moroccan entrepreneurs." *Academy of Entrepreneurship Journal*, 25(1), 1-11.
4. Harris, M., Grubb, W. L., & Hebert, F. (2005). "Critical problems of rural small businesses: A comparison of African-American and white-owned formation and early growth firms." *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 10, 223-238.
5. LiPuma, A. J., & Park, S. (2013). "Venture Capitalists: Risk Mitigation of Portfolio Company Internationalization." *Entrepreneurship, Theory and Practice*.
6. Masurel, E., & von Montfort, K. (2006). "Life cycle characteristics of small professional service firms." *Journal of Small Business Management*, 44(3), 161-173.
7. Ramdani, B., & Chikhi, D. E. B. (2023). "Les start-ups, nouveau modèle entrepreneurial: quel écosystème?" *International Journal of Strategic Management and Economic Studies (IJSMES)*, 2(3), 1002-1020.
8. Stephanie A. Macht and John Robinson. "Do business angels benefit their investee companies?" Newcastle Business School, Northumbria University, Newcastle upon Tyne, UK. *Journal of Small Business Management*, 44(3), 161-173.
9. Bouhaj, S., Jahidi, R., & Lebzar, B. (2022). "A conceptual and semantic framework of the startup: A systematic review of the literature through a qualitative study." *Revue Internationale du Chercheur*, 3(2).
10. Balboni, B., Bortoluzzi, G., Pugliese, R., & Tracogna, A. (2019). "Business model evolution, contextual ambidexterity and the growth performance of high-tech start-ups." *Journal of Business Research*, 99, 115-124.

### Livres :

1. Eric Ries. (2011). "The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses."

2. Leach, C. J., & Melicher, W. R. (2012). "Entrepreneurial Finance."
3. Olivier Pastré, Lucile Chérubin Gavelle, Fernando Acosta. (2008). "Economie de l'entreprise." *Economica*.
4. Patrick Fridenson. (2006). "Une entreprise de sélection: Google." Dans *Entreprises et histoire* 2006/2 (n° 43), 47-57.
5. Steve Blank. (2013). "The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products That Win."

**Thèses :**

1. Meyer R.T. (2016). "The Start-Up Enterprise Valley of Death." [Consulté le 10 mars 2022] (Disponible sur <http://www.cfi-institute.org/VP%20-%20The%20Start-Up%20Enterprise%20Valley%20of%20Death%20-%20Meyer.html>)