



## Evaluation de l'écosystème des Startups marocaines et leurs sources de financement : Revue de la littérature

IDRISSI ADIL<sup>1</sup>, HABBANI SOUAD<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Doctorant-chercheur en Sciences économiques et gestion

Université Sidi Mohamed Ben Abdellah – Fès

Laboratoire des Etudes et Recherche en Management des Organisations et des Territoires  
(ERMOT)

<sup>2</sup>Enseignante-chercheuse en Sciences économiques et gestion

Université Sidi Mohamed Ben Abdellah – Fès

Laboratoire des Etudes et Recherche en Management des Organisations et des Territoires  
(ERMOT)

**Résumé :** Cet article examine l'écosystème des startups au Maroc, en soulignant leurs caractéristiques, leur cycle de vie, et les principales sources de financement. Il les distingue des PME en mettant en avant leur potentiel de croissance rapide, leur besoin en financement élevé, et leur capacité à innover dans des environnements incertains. Le cycle de vie des startups est décrit à travers cinq étapes : génération d'idées, validation, lancement, croissance, et maturité, chacune impliquant des défis spécifiques. L'étude met en lumière l'évolution des startups au Maroc au cours de la dernière décennie, malgré des difficultés persistantes telles que l'accès au financement et le soutien limité dans les zones rurales. Le classement mondial de l'écosystème des startups marocaines a reculé, révélant des faiblesses structurelles qui freinent son expansion. L'article détaille les programmes de financement disponibles au Maroc, tels que Tamwilcom et Intelaka, qui visent à soutenir l'innovation et à faciliter la croissance des startups. Il souligne également l'importance d'un soutien renforcé de la part des autorités publiques et des initiatives privées pour favoriser une plus grande inclusion géographique et renforcer la compétitivité des startups marocaines à l'international.

**Mots-clés :** Startup, Maroc, financement, écosystème, innovation

**Digital Object Identifier (DOI):** <https://doi.org/10.5281/zenodo.14290033>

**Published in:** Volume 3 Issue 6



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

## 1. Introduction :

Jusqu'à la fin des années 1970, la pensée économique et politique mondiale était dominée par le paradigme de la grande entreprise (Boutillier, 2011). Toutefois, cette approche a entraîné une absence d'innovation et de créativité chez les entrepreneurs (Schumpeter, 1961). Au début des années 1970, le paysage international a connu une évolution, caractérisée par deux crises majeures telles que décrites par Torrès et Messeghem (2015), qui ont bouleversé le modèle des grandes entreprises et encouragé l'émergence des startups. La dynamique économique mondiale a été altérée par ces crises, ce qui a ouvert la voie à une nouvelle forme d'entrepreneuriat.

Au Maroc, au cours des dix dernières années, la croissance des startups et de leur écosystème a connu une accélération significative (Naima & Mohamed, 2023). Durant cette période, les créations de startups ont augmenté et l'innovation a été de plus en plus adoptée, tant par les entreprises que par le grand public, notamment après la crise de la COVID-19. Cette crise sanitaire a consolidé l'idée que la numérisation n'était plus seulement un avantage supplémentaire, mais une nécessité indispensable pour la survie et la compétitivité des sociétés.

De plus, l'écosystème de l'innovation au Maroc a été marqué par la multiplication des initiatives de financement et d'accompagnement par les acteurs publics et privés (Ministère de l'Industrie et du Commerce, 2024). Selon Faissal Sehbaoui, directeur général d'AgriEdge-UM6P, le gouvernement marocain a réussi à mettre en place des stratégies sectorielles spécifiques afin de promouvoir l'émergence de startups innovantes, en particulier dans les domaines de l'agriculture, de l'industrie, du tourisme et des services. Mais jusqu'en 2019, la croissance de ces entreprises s'est principalement faite sans l'aide directe des autorités, ce qui démontre que leur réussite est en grande partie due à la volonté de la communauté entrepreneuriale. Cette apparition s'accompagne d'un rétablissement progressif des difficultés financières, macroéconomiques et réglementaires.

Cet article se concentrera sur l'un de ces défis cruciaux : les sources de financement des startups au Maroc. Ainsi, la problématique centrale de notre recherche est la suivante : **sur quelles sources de financement s'appuient les startups marocaines ?**

Pour répondre à cette question, nous aborderons les sous-questions suivantes :

- **Qu'est-ce qu'une startup ?**
- **Quelles sont les sources de financement des startups au Maroc ?**

## 2. Start-up : définition, caractéristiques et cycle de vie

### 2.1. Définition d'une Start-up

Le terme startup malgré son utilisation très courante dans le lexique populaire ces dernières années sa définition demeure difficile, car toutes les entreprises ne sont pas des startups. Il existe une grande différence entre deux initiatives entrepreneuriales : les entreprises locales appelés aussi PME (petite et moyenne entreprises) ou entreprises de style de vie ; et les entreprises à fortes croissances souvent appelés startup ou gazelle, ce terme est utilisé pour la première fois par David Birch en 1979 et affiné en 1994 pour désigner les entreprises dont le chiffre d'affaires d'au moins 1 million dollars et qui double de taille au moins tous les quatre ans.

Le concept startup englobe à la fois des aspects de nouveauté, d'incertitude, de recherche d'un modèle économique viable et d'un potentiel de croissance rapide. Selon (Ries, 2011) la startup est souvent définie comme une jeune entreprise qui développe un produit ou un service innovant, destiné à répondre à un besoin du marché de manière unique ou disruptive. Ces entreprises se distinguent par leur potentiel de croissance rapide et leur capacité à scaler (c'est-à-dire augmenter leur activité sans que cela entraîne une augmentation proportionnelle des coûts). La start-up passe par des phases d'incubation et de développement (Aamara, 2024), cherchant un modèle économique viable tout en évoluant dans un contexte d'incertitude élevé. Une autre définition des startups est que ces entreprises sont des organisations temporaires conçues pour rechercher un modèle économique répétable et scalable (Goumghar et al. 2024). Contrairement à une entreprise traditionnelle, une start-up n'a pas encore trouvé son modèle économique optimal. Elle est en phase d'expérimentation, cherchant à valider ses hypothèses de marché par une approche agile et itérative (Horne & Fichter, 2022).

Paul Graham (2012), décrit les start-ups comme des entreprises conçues pour croître rapidement. Leur nature temporaire et leur environnement incertain les obligent à être extrêmement flexibles et à s'adapter rapidement aux changements du marché (Kaczam & al. 2022). Les start-ups sont en quête d'un marché et d'une adéquation produit-marché, où leur offre répond parfaitement à une demande spécifique. Contrairement aux entreprises établies, qui opèrent généralement dans des marchés bien définis avec des modèles économiques éprouvés, les start-ups naviguent dans l'inconnu à la recherche d'un marché viable et d'une adéquation produit-marché (Silva Junior & al. 2022). Cette adéquation, qui constitue une étape cruciale dans leur développement, se traduit par le fait que leur offre de produit ou de service répond précisément à une demande spécifique et solvable du marché (Aamara, 2024). Atteindre cette phase signifie souvent devoir tester, apprendre et itérer rapidement pour affiner leur proposition de valeur en fonction des retours du marché, des besoins des clients et des évolutions concurrentielles (Flechas Chaparro et al. 2021). Ce processus, bien que risqué et exigeant, est

également à la base du potentiel de croissance exponentielle qui caractérise les start-ups lorsqu'elles trouvent leur niche et parviennent à l'exploiter efficacement (Da Silva & al. 2021).

## 2.2. Caractéristique d'une startup

Une start-up se caractérise généralement par son innovation, sa croissance rapide, son jeune âge (souvent de 0 à 5 ans), et ses besoins de financement élevés. Elle évolue dans un contexte d'incertitude et se distingue par l'absence d'une structure organisationnelle rigide. La lecture des définitions précédentes fait ressortir certains spécificités caractérisant la startup d'une entreprise classique :

- **L'innovation** : une startup se caractérise par une forte culture d'innovation. C'est-à-dire qu'elle repose sur une idée innovante qui se différencie de ce qui existe déjà sur le marché (Glaeser & Lang, 2024). Elle doit être capable de proposer un produit ou un service qui peut avoir un impact significatif sur le marché. Cette innovation peut prendre formes comme par exemple une nouvelle technologie (Li & al. 2024), produit, ou service qui résout un besoin non satisfait sur le marché, un nouveau modèle économique qui modifie fondamentalement le fonctionnement du marché (Felicetti & al. 2024), ou bien une nouvelle expérience utilisateur ou une nouvelle valeur ajoutée supérieure à celle de la concurrence (Bamel & al. 2024).
- **Le besoin de financement** : les startups ont souvent un besoin de financement élevé (Bellihhi & Ouahbi, 2024). Elles doivent trouver des investisseurs qui croient en leur potentiel et sont prêts à financer leurs croissances. Il existe aussi des subventions qui peuvent être accordées par des collectivités territoriales ou autre établissements publics ou administratifs (Mohamed, 2024). Le passage par des concours d'innovation est également une opportunité de collecte des fonds supplémentaire pour développer la croissance de la startup (Bourekadi, 2023).
- **Un fort potentiel de croissance** : une startup doit trouver un modèle économique qui va permettre une croissance rapide (Majid & Driouichi, 2023). Elle doit être capable de passer d'une petite entreprise à une grande entreprise envergure en un laps de temps relativement court (Al Aissaoui & Mazouz, 2022). Ce développement exponentiel se caractérise généralement par une augmentation rapide de ses revenus et de sa clientèle grâce à une stratégie d'expansion agressive financée par les levées de fonds qui leur permettent de s'étendre sur de nouveaux marchés.

- **L'incertitude** : la startup se situe dans un marché nouveau dont on ne connaît pas forcément la taille, les caractéristique ou l'avenir potentiel, ce qui rend son succès naturellement risqué et exige une bonne gestion des risques (Benyoussef & Oubouali, 2020).

### 2.3.Cycle de vie d'une startup

Le cycle de vie d'une startup décrit généralement les différentes phases que traversera une startup de sa création jusqu'à sa croissance, sa maturité et dans certains cas sa sortie de marché. Usuellement la vie d'une startup passe par cinq phases principales : résolution d'un problème, développement de la solution, l'entrée sur le marché, la croissance et la maturité (Banka al. 2023). Dans chacune de ces étapes les fondateurs doivent concentrés leurs efforts sur divers éléments, comme les produits initiatives, le marketing, la distribution, etc (Bauer & al. 2024). Le tableau 1 met en exergue les caractéristiques de chaque étape de cycle de vie d'une startup :

**Tableau 1 : le cycle de vie d'une startup**

<b>Étape</b>	<b>Explication</b>
<b>Génération d'idées</b>	C'est l'étape de réflexion où les fondateurs cherche à résoudre un problème, propose un produit innovant, identifier des opportunités de marché pour une nouvelle entreprise, c'est une phase de crainte et d'exploration du marché.
<b>La validation</b>	Après des études de marché et d'analyses des besoins, les startups valident leurs idées et proposent des prototypes selon les intérêts des clients potentiels.
<b>Lancement</b>	Selon les résultats des réflexions et d'exploration les fondateurs décident enfin de se lancés officiellement dans le marché et proposent leurs produits et services. C'est une phase extrêmement risquée où la startup est mal organisée, les employés peu nombreux et les taches sont partagées.
<b>Croissance</b>	C'est l'adolescence de la startup, où elle vient d'acquérir clients, de rentrer l'argent et évaluer leurs opérations. C'est phase qui nécessite beaucoup de travail pour bien structurer l'organisation et c'est la période la plus dangereuse pour la startup, car plus la vitesse augmente, plus la mort est possible à tout moment.

<b>La maturité</b>	C'est la phase adulte de la startup, où elle établit une présence sur le marché, des revenus stables et durables et l'organisation bien structurée. Le but que doit développer la startup dans cette phase est de se focaliser sur l'optimisation possible de tous les aspects de l'activité : se lancer dans un nouveau marché, un nouveau produit, un nouveau compétiteur.
--------------------	--

**Source : Auteur**

Créer une start-up est une aventure passionnante mais complexe. Heureusement, il existe des experts qui offrent des services pour accompagner les porteurs de projets en s'appuyant sur les expériences d'anciens entrepreneurs (Jdidi & Redouaby, 2020). Ils proposent des suivis personnalisés et offrent des formations en gestion.

- **Couveuse** : offrent des accompagnements personnalisés. Elle permet aux porteurs de projet de murir et tester sa validité avant la création de la société (Jittou & Chroqui, 2020).
  - **Incubateurs** : s'adressent aux entrepreneurs ayant des projets de création avec des forts potentiels de croissances et s'inscrivent dans une démarche d'innovation (Cirrincione, 2024). Les incubateurs contribuent à la constitution d'un écosystème propice à l'émergence et le développement des startups, en proposant des lieux de travail partagé avec d'autres entrepreneurs en ayant accès à des outils et des solutions techniques.
  - **Pépinières** : s'adressent aux projets en phase de développement et lorsque le business plan est en cours de réalisation. Elles ont pour objectifs de favoriser la création des entreprises et offrent des services aux porteurs de projets pour un coût attractif, et des écosystèmes de travail des entrepreneurs idéalement de même secteur.
  - **FabLab** : « laboratoire de fabrication » offrent des lieux équipés de machines-outils à commande numérique. Ces espaces sont accessibles au grand public, aux entrepreneurs, aux étudiants et inventeurs pour l'expérimentation et encourage l'innovation et la créativité sont souvent organisés autour de principes de collaboration, de partage de connaissance et de l'esprit de communauté.
- Accélérateurs** : interviennent pour stimuler la croissance des startups, à travers des programmes intensifs et de courte durée fournissant un financement, un mentorat et un réseau des experts et investisseurs étendu, ils ont pour objectifs d'accélérer la

trajectoire de croissance, en aident les entrepreneurs à échapper les erreurs et saisir les opportunités.

### 3. L'écosystème et les programmes de financement des startups au Maroc

#### 3.1. L'écosystème des startups au Maroc

Les startups naissent et grandissent dans un écosystème, ce dernier est même une condition de leurs réussites. Le terme écosystème est introduit pour la première fois par (valdez, 1988) sous le concept « écosystème entrepreneurial ». Cependant les chercheurs ont développé d'autres termes tel que « l'environnement entrepreneurial », qui fait référence à l'influence des conditions environnementales sur le développement des activités entrepreneuriale dans les pays.

Au Maroc, les startups bénéficient d'un écosystème modeste pour leur développement et leur croissance à l'échelle internationale. En nous basant sur le rapport de l'indice mondial de l'écosystème des startups, publié par *startupBlink*, nous présenterons un état des lieux de l'écosystème des startups au Maroc.

**Figure 1: classement global des écosystèmes**

Rank	Country	Rank Change (from 2022)	Total score
92	<b><u>Jamaica</u></b>	+2	<b>0.529</b>
93	<b><u>Morocco</u></b>	- 14	<b>0.511</b>
94	<b><u>Kuwait</u></b>	+5	<b>0.445</b>

**Source :** *StartupBlink ; Global Startup Ecosystem Index 2023 ; p. 52.*

StartupBlink est un centre de recherche qui classe les écosystèmes des start-ups à l'échelle mondiale en se basant sur la quantité, la qualité et les entreprises établies au cours d'une année. Après avoir grimpé de 16 places dans le classement en 2022, le Maroc a connu un recul de 14 places en 2023, pour se classer le 93<sup>ème</sup> mondialement. Cette baisse marque un retour en arrière pour l'écosystème des startups au Maroc, malgré les espoirs attirer des performances de l'année précédente. Sur le continent africain, le Maroc a perdu également 5 places et se classe le 11<sup>ème</sup> à l'échelle régional, soit le même rang qu'en 2021. Cette régression contradictoire avec l'essor de 2022 où le Maroc avait dépasser la Tunisie pour être le deuxième écosystème des startups en Afrique du nord. Malheureusement, en 2023 le Maroc a perdu cette position pour la Tunisie pour désormais être à la 3<sup>ème</sup> place dans cette sous-région stratégique.

**Figure 2: classement de l'écosystème des villes au Maroc**

National Rank & change (from 2022)	City	Global Rank	Rank change (from 2022)	Total score	Top Industrie
<b>1</b>	<b><u>Casablanca</u></b>	381	-56	0.90	-
<b>2</b>	<b><u>Agadir</u></b>	791	-70	0.20	-
<b>3new</b>	<b><u>Marrakech</u></b>	924	New	0.14	-

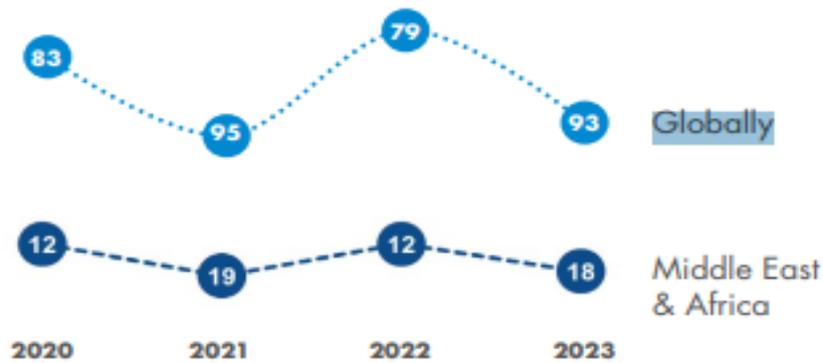
**Source :** *StartupBlink ; Global Startup Ecosystem Index 2023 ; p. 317.*

En ce qui concerne les villes, Casablanca et Agadir de nouveau sont à l'entête du dynamisme entrepreneurial de notre pays. Cependant ont toutes les deux subi des déclinés notables. Casablanca la capitale économique et technologique du Maroc, a tombé à la 381<sup>e</sup> place mondiale, tandis qu'Agadir a chuté au 791<sup>e</sup> rang. Ce recul montre la difficulté des deux villes pour garder leurs positionnements dans un environnement très compétitif. En conséquence aucune ville marocaine ne figure dans les 350 premières villes du classement mondial, une situation qui s'oppose avec les ambitions de pays.

Au niveau régional, Casablanca et Agadir ont toutes les deux perdu une place en Afrique du nord, se classant respectivement aux 3<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> positions. Quant à Rabat, qui était le 3<sup>e</sup> écosystème marocain en 2022, a connu un déclin progressif et sortie enfin du top 1000 mondial. Cela implique que même si l'écosystème de Rabat dispose d'un certain potentiel, n'a pas su capitaliser les opportunités régionales et mondiales pour maintenir sa position.

Une bonne nouvelle vient de Marrakech qui pour la première fois a rejoint le classement des 1000 top écosystème mondiale, se classant désormais au 924<sup>e</sup> position, et prend la place de Rabat en tant que 3<sup>ème</sup> écosystème des startups au Maroc. Ce résultat explique l'augmentation progressif des efforts de la ville pour attirer les initiatives entrepreneuriales et technologique. L'entrée dans ce classement bien qu'il soit encourageant et montre la nécessité pour le Maroc d'accélérer leurs efforts pour renforcer et diversifié son écosystème de startup pour gagner plus de places sur la scène régionale et mondiale.

Figure 3 : évolution du classement de l'écosystème du Maroc



Source : StartupBlink ; Global Startup Ecosystem Index 2023 ; p. 52.

Aujourd'hui l'écosystème des startups marocaines offre une base stable et abordable aux entrepreneurs et startups souhaitant accéder le marché du nord Afrique. Avec une communauté, jeune, talentueuse et fortement connectés aux technologies, le Maroc détient du potentiel nécessaire pour devenir un pôle d'innovation solide dans la région. Plusieurs startups innovantes ont marqué la scène des startups, telle que DabaDoc, Moteur, WaystoCap, tandis qu'en 2023 la startup Terra a marqué l'histoire en levant le plus grand financement de pré-amorçage du pays en inspirant d'autres entrepreneurs et renforcer la crédibilité de l'écosystème.

L'intérêt croissant pour la scène des startups se manifeste également à travers l'organisation d'un grand événement du GITEC Africa à Marrakech qui rassemble des PME, des startups, codeurs, investisseurs et universitaires. Créant un environnement propice aux développements et à l'entrepreneuriat. En plus de ça on trouve que les jeunes marocaines s'orientent de plus en plus vers le freelancing, acquérant de l'expérience auprès des étrangers et peuvent construire la prochaine génération des startups.

Les autorités gouvernementales fournissent également un soutien qui joue un rôle très important dans ce dynamisme, à travers des exonérations fiscales pour les startups, l'initiative **Maroc PME**, qui favorise les petites et moyennes entreprises. En 2022, le gouvernement a lancé l'initiative **MoroccoTech** pour promouvoir le secteur numérique et positionner le Maroc un pôle numérique à l'international, de plus l'organisation à but non lucratif StartUp Maroc, s'engage à promouvoir l'entrepreneuriat dans notre pays. Le Techno-Park dispose quatre sites à Casablanca, Agadir, Rabat et Tanger soutient la création et le développement des entreprises de TIC, des technologies vertes et des industries culturelles. Le Maroc dispose ainsi des fonds de capital-risque dédiés aux startups, tel que UM6P Ventures, le Maroc Numeric Fund, et l'Innov

Invest Fund. Pour un développement plus significatif des investissements internationaux sont nécessaires, l'un des pôles les plus importants du pays est l'Impact Lab, basé à Casablanca joue un rôle important dans le soutien des startups sociales et environnementales.

Malgré que le financement des startups marocaines ait atteint un record important en 2022, l'écosystème des startups est toujours confronté à des obstacles importants qui limite sa croissance, notamment l'accès limités à l'éducation, aux soins de santé, les inégalités de genre, un financement et une législation inadéquats pour les startups. Si ces obstacles sont surmontés, les entrepreneurs marocains pourront gérer le reste et avoir un impact significatif sur leurs écosystèmes locaux.

### 3.2. Les programmes de financement des startups au Maroc

Il existe une panoplie de programmes de financement pour les startups au Maroc. De ce fait, nous avons réalisé une sélection des plus pertinentes pour cet article. Ces programmes ont été sélectionnés en tenant compte de leur influence, de leur facilité d'accès, et de leur conformité aux priorités économiques du pays. Ce tableau résume les détails et les caractéristiques particulières de ces programmes afin de faciliter la compréhension et la comparaison.

**Tableau 2: Les programmes de financement des startups marocains et leur pertinence dans le contexte marocain**

<b>Programme de financement</b>	<b>Sa pertinence dans le contexte marocain</b>
<b>Tamwilcom (Ex-CCG)</b>	Ce programme se focalise sur l'innovation, chose qui est importante pour l'économie du Maroc, en atténuant l'intensité de l'accès au financement, tel le programme Innov Idea qui octroie des subventions afin de couvrir les frais des projets innovateurs.
<b>Programme Intelaka</b>	Ce programme revêt une importance particulière dans le contexte marocain où les financements sont souvent restreints dans les zones rurales. De plus, il apporte son soutien aux jeunes entrepreneurs et aux projets novateurs dans des domaines essentiels pour le développement économique.

<b>212Founders (CDG Invest)</b>	Étant donné que le Maroc se tourne de plus en plus vers la digitalisation, ce programme répond aux exigences du marché local afin de renforcer l'innovation technologique et la compétitivité.
<b>Réseau Entreprendre au Maroc</b>	Ce programme satisfait un besoin crucial des startups en phase de lancement qui rencontrent souvent des difficultés pour obtenir des financements initiaux. Ce financement est accessible et attractif pour les jeunes entreprises en raison de l'absence d'intérêts.
<b>Maroc PME - Programmes "Intiaz" et "Istitmar"</b>	Il est primordial de mettre en place ces programmes afin de soutenir les startups en pleine croissance, en leur offrant la possibilité d'investir dans le renforcement de leurs infrastructures et de leurs capacités productives, ce qui est essentiel pour préserver leur compétitivité sur le long terme.

Source : auteur

Les programmes choisis se démarquent par leur pertinence stratégique dans le contexte marocain, car ils sont capables de relever les défis spécifiques auxquels font face les startups. En premier lieu, ces initiatives mettent l'accent sur l'accessibilité et l'inclusion, permettant ainsi à une grande diversité de startups d'accéder au financement, qu'elles soient en phase d'amorçage ou de croissance, et en s'intéressant également aux zones rurales souvent négligées.

Le Maroc cherche à pallier les lacunes historiques d'accès aux ressources financières pour les entrepreneurs, notamment ceux qui opèrent en dehors des grands centres urbains, en mettant en place des initiatives comme Tamwilcom et Intelaka. En addition, ces initiatives soutiennent de manière active l'innovation en mettant l'accent sur les jeunes entreprises technologiques et numériques, un domaine essentiel pour la progression économique nationale.

La transformation numérique et le renforcement de la compétitivité technologique sont des priorités majeures dans la stratégie nationale marocaine, avec des programmes tels que le Fonds Innov Invest et 212Founders. En outre, ces mesures font partie d'une dynamique économique globale, encourageant la création d'emplois et soutenant des projets à fort potentiel de développement. Ils ne se contentent pas de soutenir des petites initiatives, mais ont pour objectif d'accompagner les startups dans leur développement et leur expansion à l'échelle

internationale, ce qui revêt une importance capitale pour l'économie marocaine en pleine expansion.

Enfin, les politiques publiques offrent un fort soutien à ces programmes puisque leurs objectifs sont alignés avec les stratégies de développement industriel et économique du Maroc, tout en proposant un accompagnement qui inclut des formations, du mentorat, des assistances techniques, chose qui est essentielle pour masquer le manque d'expérience des jeunes entrepreneurs marocains dans le management de leurs startups.

#### **4. Conclusion :**

L'analyse des startups au Maroc révèle une dynamique en pleine évolution, avec des défis spécifiques liés à l'accès au financement, à l'incubation et à l'accélération de leur développement. L'écosystème marocain des startups, bien que prometteur, fait face à des obstacles notables, notamment en matière d'accès aux ressources financières et de soutien gouvernemental durable, malgré des initiatives telles que Tamwilcom et Intelaka. Les efforts visant à renforcer l'innovation et à améliorer la compétitivité technologique sont essentiels pour soutenir ces jeunes entreprises.

Les différents programmes de financement au Maroc montrent l'importance d'une approche intégrée et multisectorielle pour répondre aux besoins divers des startups à différents stades de leur cycle de vie. Les acteurs publics et privés doivent continuer à renforcer ces initiatives tout en favorisant une plus grande inclusion des zones rurales et en améliorant les infrastructures de soutien pour les entrepreneurs.

À l'avenir, il sera crucial d'accroître les investissements dans le secteur technologique et de créer des passerelles vers les marchés internationaux pour permettre aux startups marocaines de prospérer dans un environnement global. La mise en place de politiques publiques adaptées et le soutien continu à l'innovation sont des facteurs clés pour garantir la croissance durable de l'écosystème entrepreneurial marocain.

## Bibliographie

1. AAMARA, K. (2024). OPTIMIZATION OF ENTREPRENEURIAL SUPPORT IN THE MAGHREB: THE CASE OF MOROCCO IN THE FACE OF REGIONAL CHALLENGES AND OPPORTUNITIES. *Journal of Economics, Finance and Management (JEFM)*, 3(4), 1053-1063.
2. Aghion, P. (2018). A. Bergeaud, M. Lequien and M-J. Melitz, “The impact of exports on innovation: theory and evidence”, Working Paper 24600. <http://www.nber.org/papers/w24600>.
3. AL MAACHE, Mohammed, D. M. (Février 2023). Les grands « piliers » d’un écosystème des startups marocaines dynamique et innovant : état des lieux et recommandations. *Dossiers de Recherches en Economie et Gestion : Dossier 11, N° 1*.
4. Bamel, N., Kumar, S., Bamel, U., Lim, W. M., & Sureka, R. (2024). The state of the art of innovation management: insights from a retrospective review of the European Journal of Innovation Management. *European Journal of Innovation Management*, 27(3), 825-850.
5. Bańka, M., Salwin, M., Marczewska, M., Sychowicz, M., Kłos, J., & Rychlik, S. (2023). Startup accelerators: research directions and gaps. *Organizacja i Kierowanie*, 192(1), 93-127.
6. Bauer, D., Junge, S., & Reif, T. (2024). May the resources be with you: a systematic review and framework of startup funding options. *Management Review Quarterly*, 74(3), 1365-1396.
7. BEKADDOUR, A. (2021). Start-up et écosystème d’accompagnement en Algérie. *ANNALES DE L'UNIVERSITE DE BECHAR EN SCIENCES ECONOMIQUES*, Volume 70/N° 3 (2020), p. 532-547.
8. BELLIHI, H., & OUAHBI, K. (2024). L’Impact des programmes de financement alternatif sur l’intention entrepreneuriale: Revue de littérature systématique. *Revue de Gestion et d’Économie*, 12(2), 185-207.
9. BENYOUSSEF, N., & OUBOUALI, Y. (2020). Strategie, Incertitude De L’environnement Et Mesure Equilibree De La Performance: Une Revue De Litterature. *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l’audit*, 4(2).
10. Blank, S. (2013). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. K&S Ranch.
11. Bourekkadi, S., Madhat, F., Khouilji, S., Omari, O., & El Imrani, O. (2023). *Technology, Innovation, & Education*.
12. Cirrincione, H. (2024). Quels sont les facteurs clés et obstacles à la pérennisation des start-ups créées par des étudiants-entrepreneurs via des incubateurs en Fédération Wallonie-Bruxelles?
13. CLAIR, F. (2022). Les start-ups au Maroc Un écosystème en plein boom! *FOOD Magazine*.
14. da Silva, L. S. C. V., Kaczam, F., de Barros Dantas, A., & Janguia, J. M. (2021). Startups: a systematic review of literature and future research directions. *Revista de Ciências Da Administração*, 23(60), 118-133.

15. EL AISSAOUI, H., & MAZOUZ, A. (2022). Relations entre la Gouvernance et la Croissance Économique: une revue de littérature empirique. *International Journal of Economic Studies and Management (IJESM)*, 2(6), 1310-1318.
16. Felicetti, A. M., Corvello, V., & Ammirato, S. (2024). Digital innovation in entrepreneurial firms: a systematic literature review. *Review of Managerial Science*, 18(2), 315-362.
17. Flechas Chaparro, X. A., & de Vasconcelos Gomes, L. A. (2021). Pivot decisions in startups: a systematic literature review. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 27(4), 884-910.
18. Glaeser, S., & Lang, M. (2024). Measuring innovation and navigating its unique information issues: A review of the accounting literature on innovation. *Journal of Accounting and Economics*, 101720.
19. GOUMGHAR, S., OUAHRAOUI, F., & FIKRI, M. (2024). L'accompagnement entrepreneurial au Maroc: Une revue théorique sur son histoire. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 5(8), 339-357.
20. Horne, J., & Fichter, K. (2022). Growing for sustainability: Enablers for the growth of impact startups—A conceptual framework, taxonomy, and systematic literature review. *Journal of Cleaner Production*, 349, 131163.
21. Jdidi, R., & Redouaby, M. (2020). Le rôle du management des risques des projets dans la réussite des startups: une étude de la littérature. *Revue Internationale d'Economie Numérique*, 2(1), 107-115.
22. Jittou, A., & Chroqui, R. (2020). Évaluation de la performance des incubateurs d'entreprises: Vers une revue de littérature systématique. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 1(3), 73-90.
23. Kaczam, F., Siluk, J. C. M., Guimaraes, G. E., de Moura, G. L., da Silva, W. V., & da Veiga, C. P. (2022). Establishment of a typology for startups 4.0. *Review of Managerial Science*, 16(3), 649-680.
24. KOURAICHE, N. (2019). LE RÔLE DE L'ÉCOSYSTÈME DE L'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL DANS LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT EN ALGÉRIE. *Les Cahiers du Cread*.
25. Li, Y. H., Li, Y. L., Wei, M. Y., & Li, G. Y. (2024). Innovation and challenges of artificial intelligence technology in personalized healthcare. *Scientific Reports*, 14(1), 18994.
26. Majid, Z., & Driouchi, D. (2023). Dette publique et croissance économique au Maroc: Analyse par régression multivariée. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 4(6-2), 333-347.
27. Maçyl, B. (2022). Les Sources de Financement des Start-Up en Algérie : Etude Sur 20 Start-Up Labellisées. *Etudes Economiques*, 22(1).

28. Ministère de l'Industrie et du Commerce. (2024). Rapport annuel sur l'Observatoire de la Politique de Développement. MIC.
29. Mohamed, C. H. E. K. K. E. L. (2024). The economic governmentality in Morocco: a comprehensive historical and analytical review. *International Journal Of Applied Management And Economics*, 2(08), 221-254.
30. Mourad ZENASNI, K. B. (2022). L'écosystème d'accompagnement des startups : Cas du Maroc. *International Journal of Economic Studies and Management (IJESM)*.
31. Naima Boutbhirt, M. A. (2023). Financial innovation of Small and Medium Enterprises in Morocco in the area of energy optimization: state of the art. *Web of Conference*.
32. 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.
33. Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business.
34. Schumpeter, J. (1961). *The Theory of Economic Development*. Harvard University: Later Printing Edition.
35. S., B. (2011). La persistance des petites entreprises. Essai d'analyse à partir des théories de la firme et de l'entrepreneur. *Innovations*, n°35(2), 9-28.
36. Silva Júnior, C. R., Siluk, J. C. M., Neuenfeldt Júnior, A., Rosa, C. B., & Michelin, C. D. F. (2022). Overview of the factors that influence the competitiveness of startups: a systematized literature review. *Gestão & Produção*, 29, e13921.
37. StartupBlink. (2023). *Global Startup Ecosystem Index*.
38. Torrès, O. (2015). *Les grands auteurs en entrepreneuriat et PME*. 1ère édition. Edition EMS.
39. Valdez, M. (1988). *The entrepreneurial ecosystem: toward a theory of new firm formation*.

### Sites web

1. <https://www.start-up.ma/programmes-de-financement>
2. <https://agrinove-technopole.com/2023/06/caracteristiques-startup/>
3. <https://fourweekmba.com/fr/cycle-de-vie-de-d%C3%A9marrage/>