African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

L'université marocaine face à la problématique de l'entrepreneuriat Moroccan Universities and the Entrepreneurship Challenge.

Auteur 1 : LAHRICHI Fatima Zohra
Auteur 2 : OUAZZANI TOUHAMI Naoual
Auteur 3 : El Alaoui Ismaili Moulay Youssef
Auteur 4 : DABA Salim

LAHRICHI Fatima Zohra, (Doctorante)
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales Ain Sebaâ, Université Hassan II de Casablanca, Maroc.

OUAZZANI TOUHAMI Naoual, (Enseignante Chercheuse)
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales Ain Sebaâ, Université Hassan II de Casablanca, Maroc.

EL ALAOUI ISMAILI Moulay Youssef, (Enseignant Chercheur) Centre d'Orientation et de Planification de l'Education Rabat

DABA Salim, (Doctorant)
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales Ain Sebaâ, Université Hassan II de Casablanca, Maroc.

Déclaration de divulgation : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : LAHRICHI .Fz, OUAZZANI TOUHAMI .N, EL ALAOUI ISMAILI .M Y & DABA .S (2026) « L'université marocaine face à la problématique de l'entrepreneuriat Moroccan Universities and the Entrepreneurship Challenge», African Scientific Journal « Volume 03, Num 35 » pp: 1591 – 1611.

DOI : 10.5281/zenodo.20812717
Copyright © 2026 – ASJ

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

Résumé

Historiquement, l'enseignement et la production de la connaissance via la recherche scientifique représentaient les principales missions de l'université. Mais aujourd'hui, le transfert de cette connaissance aux entreprises s'y ajoute comme une autre mission engageant ses principaux acteurs à entreprendre, en l'occurrence les étudiants et les enseignants-chercheurs. C'est dans le cadre de cette dernière mission que s'inscrit cette recherche articulée autour de l'entrepreneuriat universitaire, dit académique. En effet, il s'agit d'une discipline de l'entrepreneuriat qui favorise l'exploitation économique de la connaissance produite par l'université. Le présent travail propose une exploration de l'état des lieux de l'entrepreneuriat universitaire au Maroc, tout en mettant en lumière les initiatives existantes, les défis structurels et les opportunités futures.

Qualitative d'approche, cette recherche est basée d'abord sur une revue de littérature relative aux concepts clés de l'étude, avant de faire une analyse des politiques publiques relatives à l'engagement des universités marocaines dans la promotion de l'entrepreneuriat. Ensuite, et via un échantillonnage de convenance, nous avons mené des entretiens semi-directifs auprès d'une population variée composée d'étudiants, de responsables d'incubateurs, de cités d'innovation et de partenaires privés. Ainsi, nous interrogeons à travers cet article la manière dont les missions de l'université actuelles se traduit-elle concrètement sur le terrain.

Les résultats démontrent que, malgré des progrès significatifs, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour renforcer les capacités entrepreneuriales des acteurs académiques et optimiser l'impact socio-économique de leurs initiatives, notamment au niveau de l'accès au financement, vu que l'écosystème reste fragmenté et sous-financé malgré des avancées réelles.

Mots clés : Université, université marocaine, entrepreneuriat, entrepreneuriat universitaire, Partenariats Public-Privé, innovation, financement, écosystème entrepreneurial …

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

Abstract

Historically, teaching and the production of knowledge through scientific research constituted the university's primary missions. Today, however, the transfer of this knowledge to firms has been added as a further mission, engaging the university's key actors, namely students and academic researchers, in entrepreneurial activity. It is within the framework of this latter mission that the present research is situated, centered on university (or academic) entrepreneurship. Indeed, this constitutes a discipline of entrepreneurship that fosters the economic exploitation of knowledge produced by the university. This paper offers an exploration of the current state of university entrepreneurship in Morocco, while highlighting existing initiatives, structural challenges, and future opportunities.

Adopting a qualitative approach, this research is based first on a literature review addressing the study's key concepts, followed by an analysis of public policies concerning the engagement of Moroccan universities in promoting entrepreneurship. Subsequently, using convenience sampling, we conducted semi-structured interviews with a diverse population comprising students, incubator managers, innovation hub representatives, and private-sector partners. Through this article, we thus examine how the university's current missions translate concretely into practice on the ground.

The findings show that, despite significant progress, further efforts are needed to strengthen the entrepreneurial capacities of academic actors and to optimize the socio-economic impact of their initiatives, particularly with regard to access to financing, given that the ecosystem remains fragmented and underfunded despite genuine advances.

Keywords : University, moroccan university, entrepreneurship, academic entrepreneurship, Public-Private Partnerships, innovation, funding, entrepreneurial ecosystem …

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

Introduction

Depuis les années 90, les autorités académiques présentent clairement leur volonté à institutionnaliser l'exploitation de la connaissance produite par l'université et son intégration dans l'environnement économique et social. Sans oublier le manque des ressources financières qui, bien évidemment, les incite à rechercher de nouveaux moyens de financement comme le transfert des connaissances produites en leur sein.

En effet, cette ouverture du monde académique sur le monde des affaires connait aujourd'hui une réelle accélération qui a poussé plusieurs à parler d'université entrepreneuriale. Auparavant, au début du XX siècle, les autorités académiques de plusieurs universités notamment aux Etats-Unis n'acceptaient pas que les professeurs participent à des activités rémunérées au profit des entreprises ou tolérer une limite d'une journée par semaine pour le faire sans que l'université joue un rôle institutionnel.

Après la seconde guerre mondiale, les pouvoirs publics commencent à s'intéresser à la recherche universitaire qui était quasi financée exclusivement à travers la mise en place des programmes publics, notamment aux Etats-Unis qui a connu la création des institutions fédérales telle que le *National Science Foundation* en 1950. En revanche, la relation entre université et entreprise n'était pas assez intense dans le sens où chaque partie se concentrait sur ses tâches traditionnelles jusqu'aux années 1970. Cette période de crise économique, causée par l'explosion des prix de pétrole, a connu un manque de moyens financiers accordés à la recherche universitaire. Cela a poussé les entreprises à prendre le relais auprès des grandes universités en finançant une partie de leurs recherches et bénéficier des compétences de ses chercheurs tout en les conservant chez elle. A partir de cette période, la recherche scientifique n'est plus financée exclusivement par les pouvoirs publics mais également par les grandes entreprises privées et au fil du temps, l'université n'attend plus l'initiative de la partie privée comme avant, mais elle a développé des parcs scientifiques et des recherches et mène ses activités en partenariat avec les entreprises qui sont implanté au sein de ces derniers.

Dans ce sens, les universités ont pris conscience d'une troisième mission qui doit s'assurer auprès de la production et la diffusion des connaissances, qui est le développement économique de leurs régions d'implantation à travers la valorisation économique des connaissances produites en leur sein.

Depuis les années 1980, les universités intègrent de plus en plus l'entrepreneuriat dans leurs programmes et projets de recherche et vivent un réel changement de l'entrepreneuriat

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

académique. Cette évolution est expliquée par deux aspects, soit le but est de développer la commercialisation de la recherche afin d'avoir plus d'apports financiers à travers la création de projets de *spin-offs*

Par contre, celles-ci ne sont pas du même rang dans le développement de ce type d'entrepreneuriat. Cela est due à plusieurs raisons comme la forte concurrence entre les universités, l'accès au financement par les organismes privés et l'obtention des fonds par les agences fédérales.

L'évolution de l'entrepreneuriat académique peut être expliquée par deux visions. La vision traditionnelle qui a comme objectif de mieux commercialiser la recherche afin d'obtenir plus de sources de revenus, dans ce sens, les universités ont investi dans des projets *spin-offs* dont les porteurs étaient principalement des professeurs et des postdoctorants et ont déposé des brevets et des licences. En revanche, la vision évolutionniste s'intéresse également aux bénéfices sociaux et économiques apportés à tout l'écosystème universitaire. Elle vise à créer des parcs scientifiques, technologiques ou de recherche et également des incubateurs et des accélérateurs, et à développer des programmes dédiés à l'entrepreneuriat dans les universités. Le statut de l'étudiant entrepreneur a été introduit dans plusieurs pays afin d'encourager les étudiants souhaitant se lancer dans l'entrepreneuriat, ce qui reflète l'intérêt accordé au transfert des connaissances des universités vers les entrepreneurs.

Au cours des dernières décennies, l'intégration de l'entrepreneuriat comme activité universitaire est devenue répandue dans le cadre de plusieurs réformes au Maroc, et ce, à travers le développement de nouvelles relations université-entreprise. (Pirnay.F, De Hoe.R, Janssen.F , 2016).

Ce type d'entrepreneuriat joue un rôle important dans le développement des économies. Au Maroc, cette forme d'entrepreneuriat gagne de plus en plus d'importance, que ce soit au niveau des politiques publiques à travers la création d'incubateurs d'entreprises pour accompagner les jeunes entrepreneurs tout au long de leurs projets, ou au niveau des Partenariats Public Privé afin de faciliter le transfert des connaissances, l'accès aux ressources et le financement de ces projets (REZZOUQ.T, 2021). Les rapports du ministère de l'enseignement supérieur marocain montrent que plusieurs efforts ont été faits afin de développer les incubateurs universitaires et la valorisation de la recherche. Mais malgré cela, l'entrepreneuriat au sein de l'université rencontre plusieurs défis tels que les ressources financières et la faible collaboration avec le monde des entreprises.

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

Notre recherche vise, à travers ses résultats, à étudier la réalité de la relation actuelle entre le monde académique et le monde de l'entreprise, à identifier les missions réelles de chacune des parties prenantes et de recommander de nouvelles stratégies qui pourront développer la relation université-entreprise et de permettre à chacune d'elles d'accomplir sa réelle mission pour réussir l'expérience de l'entrepreneuriat universitaire.

Le caractère multidimensionnel et complexe du processus entrepreneurial d'une part, et partenarial d'une autre, ainsi que l'accès difficile à l'information dans les deux secteurs public et privé, exigent le recours à une démarche plus volontariste et curieuse de chercher les détails, et plus adéquate à la nature du sujet et aux faits de sa réalité. Ainsi, nous allons opter pour une perspective exploratoire qualitative, vu que la recherche quantitative ne nous aidera qu'à étudier le critère mathématique et statistique du sujet.

Selon Etzkowitz, l'entrepreneuriat universitaire repose sur trois axes principaux :

- La formation entrepreneuriale,
- Le transfert de technologie et l'innovation,
- L'accompagnement des porteurs de projets.

Notre travail se base principalement sur le modèle théorique du Triple Hélice (Etzkowitz & Leydesdorff, 2000) qui met en avant l'importance de la collaboration entre les trois acteurs universités-industrie-gouvernement pour développer l'entrepreneuriat à l'université qui joue un rôle crucial dans le développement économique. Ainsi que le modèle de Clark qui identifie cinq conditions pour transformer l'université en acteur entrepreneurial.

1. Revue de littérature

1.1. L'entrepreneuriat à l'université

L'entrepreneuriat universitaire est défini par les actions mises en place par les universités afin de favoriser la création d'entreprises, la valorisation de la recherche et l'engagement des étudiants et des enseignants dans les activités entrepreneuriales (Fayolle & Redford, 2014).

Selon Kwiek (2001), la transformation de l'université semble inévitable pour les pays développés et également pour ceux en voie de développement. L'entrepreneuriat universitaire est une tendance internationale qui se développe dans de nombreux pays à travers le monde. Le rôle des universités est crucial également dans la création de startups technologiques via des incubateurs et des spin-offs (Clarysse et al., 2005).

Les cours et les programmes proposés par les universités ne cessent d'augmenter au cours des dernières années (Carrier, 2009). Les universités sont de plus en plus reconnues comme des

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

moteurs d'innovation et d'entrepreneuriat, et les étudiants sont encouragés à explorer leurs idées et à créer des entreprises pendant leurs études universitaires. A titre d'exemple, les universités américaines, telles que Stanford, Harvard et le MIT, sont réputées pour leur écosystème entrepreneurial dynamique ; les universités britanniques comme l'Université de Cambridge et l'Imperial College London qui offrent des programmes de soutien aux étudiants et aux chercheurs pour les aider à développer leurs idées et à créer des startups ; en plus des universités de l'Australie, du Canada…etc.

Le niveau d'investissement et d'engagement dans l'entrepreneuriat universitaire diffère d'un pays à un autre et plusieurs facteurs l'influencent tels que : les politiques publiques (Wright et al., 2007), les programmes de formation et de sensibilisation à l'entrepreneuriat (Raposo & do Paço, 2011), ainsi que l'environnement institutionnel et les structures de soutien comme les incubateurs et les fonds d'investissement (Grimaldi et al., 2011).

En plus de ces facteurs, nous trouverons des obstacles qui peuvent freiner ce type d'entrepreneuriat. Plusieurs universités ne valorisent pas assez l'entrepreneuriat et cela est dû à des barrières culturelles et institutionnelles (O'Shea et al.,2007) et aussi à des contraintes financières et administratives (Rasmussen et al., 2014).

1.2. Université Entrepreneuriale

C'est Clark (1998) qui a le premier théorisé la notion d'« université entrepreneuriale », à partir de l'étude de cinq universités européennes ayant réussi leur transformation organisationnelle. Pour lui, cette transformation repose sur cinq piliers : un noyau de direction renforcé, une périphérie de développement élargie, une base de financement diversifiée, un corps académique mobilisé et une culture entrepreneuriale partagée par l'ensemble de la communauté universitaire.

Etzkowitz et Leydesdorff (2000) abordent la question sous un angle différent avec leur modèle de la Triple Hélice, qui met l'accent sur les interactions entre université, industrie et gouvernement. L'idée centrale est que l'université ne peut plus se limiter à enseigner et à publier: elle doit aussi s'investir dans la valorisation de la recherche, le transfert de technologie et, in fine, la création d'entreprises issues du monde académique.

D'autres chercheurs insistent davantage sur la dimension pédagogique. Gibb (2002) distingue ainsi l'« esprit d'entreprise », fait d'initiative, de créativité et de prise de risque, de l'« entrepreneuriat » entendu comme processus de création d'activité, une distinction qui invite à dépasser les approches purement instrumentales centrées sur la création d'entreprise. Neck et Greene (2011) vont plus loin encore en proposant de considérer l'enseignement de

l'entrepreneuriat comme une pratique à part entière plutôt que comme un simple contenu disciplinaire, ce qui implique des méthodes d'apprentissage radicalement différentes des cours magistraux classiques.

1.3. L'Enseignement de l'Entrepreneuriat : Enjeux et Modèles

La question de savoir si l'entrepreneuriat peut réellement s'enseigner traverse la littérature depuis les travaux de McClelland (1961) sur le besoin d'accomplissement, puis de Shapero (1975) sur ce qu'il appelle l'« événement entrepreneurial ». Fayolle et Liñán (2014) proposent une grille de lecture utile en distinguant trois niveaux d'intervention possibles : sensibiliser les étudiants, les former à des compétences précises, ou les accompagner sur des projets réels. Cette distinction permet d'évaluer plus finement à quel niveau se situent réellement les dispositifs marocains.

Dans le contexte maghrébin, plusieurs chercheurs ont adapté ces modèles aux réalités locales en insistant sur le poids du capital social familial, sur la méfiance envers les institutions formelles, ou encore sur la valorisation culturelle du statut de fonctionnaire comme alternative à l'entrepreneuriat. Au Maroc, des travaux récents confirment l'existence d'un écart persistant entre l'intention entrepreneuriale, souvent forte chez les étudiants, et le passage effectif à l'acte: une étude menée auprès d'étudiants marocains rapporte qu'environ 74 % des répondants déclarent avoir l'intention de devenir entrepreneurs, sans que cette intention se traduise nécessairement en création effective d'entreprise (Observatoire de la Francophonie Économique [DROFE], 2022).

1.4. Les Déterminants de l'Intention Entrepreneuriale des Étudiants

La théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991) reste le cadre dominant pour étudier les intentions entrepreneuriales. Elle part du principe que l'intention d'agir, ici, créer une entreprise dépend de trois facteurs : l'attitude personnelle envers ce comportement, la perception de l'approbation sociale (la norme subjective) et le sentiment de disposer des ressources et compétences nécessaires (le contrôle comportemental perçu). Ce modèle a été repris avec succès par Bird (1988) puis par Krueger et al. (2000).

Plusieurs travaux marocains récents confirment la pertinence de ce cadre tout en révélant des nuances locales. Une recherche conduite auprès d'étudiants de l'Université Chouaib Doukkali, fondée sur des entretiens avec 76 étudiants, 9 professeurs et 15 lauréats devenus entrepreneurs, montre que l'attitude envers l'entrepreneuriat reste globalement positive, mais que le passage à l'action se heurte régulièrement à un déficit de compétences pratiques et de mise en réseau

(Fifani & Rabhi, 2025). Une étude plus large, fondée sur l'enquête nationale du ministère des Finances en partenariat avec la Banque africaine de développement, vient nuancer ce constat : seulement 7 % des diplômés de l'enseignement supérieur marocain exercent une activité entrepreneuriale, contre 20 % chez les non-diplômés (Le Matin, 2023). Ce paradoxe, des diplômés plus formés mais paradoxalement moins entrepreneurs, invite à interroger sérieusement ce que l'université transmet réellement à ses étudiants en matière de compétences entrepreneuriales.

2. Cadre Théorique

2.1.Le Modèle de l'Université Entrepreneuriale de Clark (1998)

Notre cadre théorique repose sur trois piliers qui se complètent plutôt qu'ils ne se concurrencent. Le premier est le modèle de Clark (1998), qui identifie cinq conditions structurelles nécessaires à la transformation d'une université en acteur entrepreneurial : un noyau de direction renforcé, une périphérie de développement élargie, une base de financement diversifiée, un corps académique stimulé et une culture entrepreneuriale intégrée.

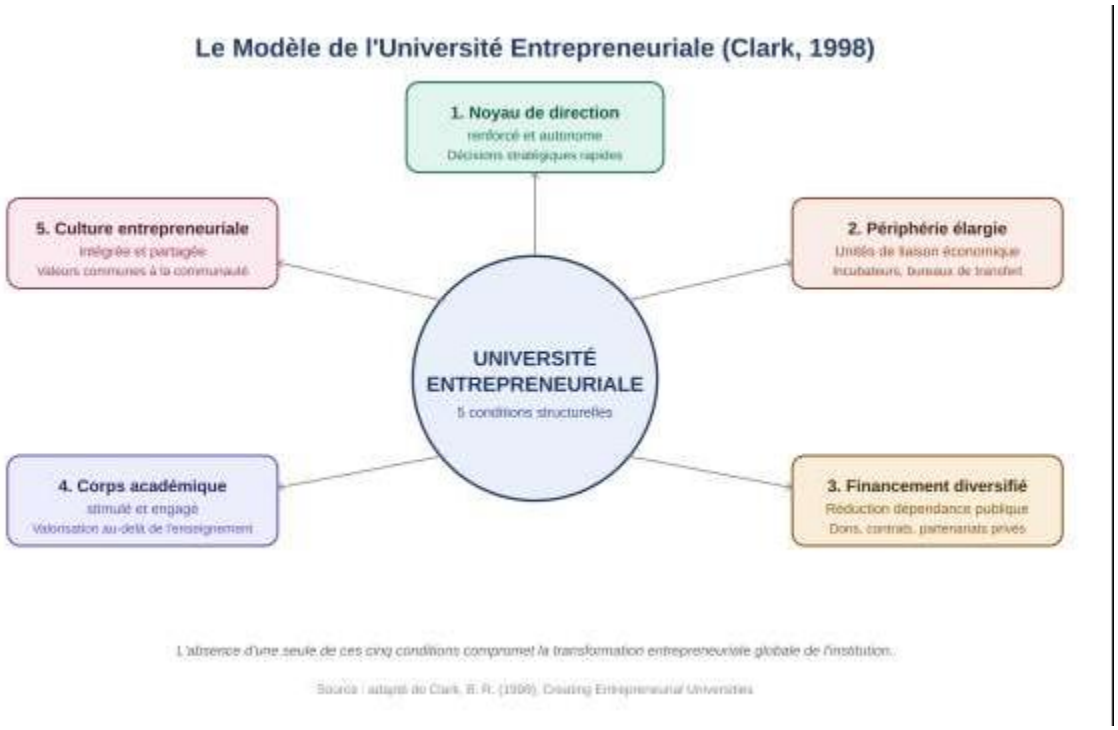


Figure 1 — Le modèle de l'université entrepreneuriale (Clark, 1998), adapté au contexte marocain

Ce qui nous intéresse particulièrement dans ce modèle, c'est qu'il refuse de réduire l'université entrepreneuriale à la simple existence de cours ou d'incubateurs. Il exige une transformation organisationnelle en profondeur, ce qui en fait une grille d'évaluation exigeante, mais utile, pour juger des progrès réels accomplis par les universités marocaines.

2.2.Le Modèle de la Triple Hélice (Etzkowitz & Leydesdorff, 2000)

Le deuxième pilier est le modèle de la Triple Hélice, qui s'intéresse aux interactions entre trois sphères institutionnelles : l'université, l'entreprise et l'État. L'idée centrale est que c'est précisément dans les zones de chevauchement entre ces trois sphères, et non dans leur fonctionnement isolé, que se construisent les écosystèmes entrepreneuriaux les plus dynamiques.

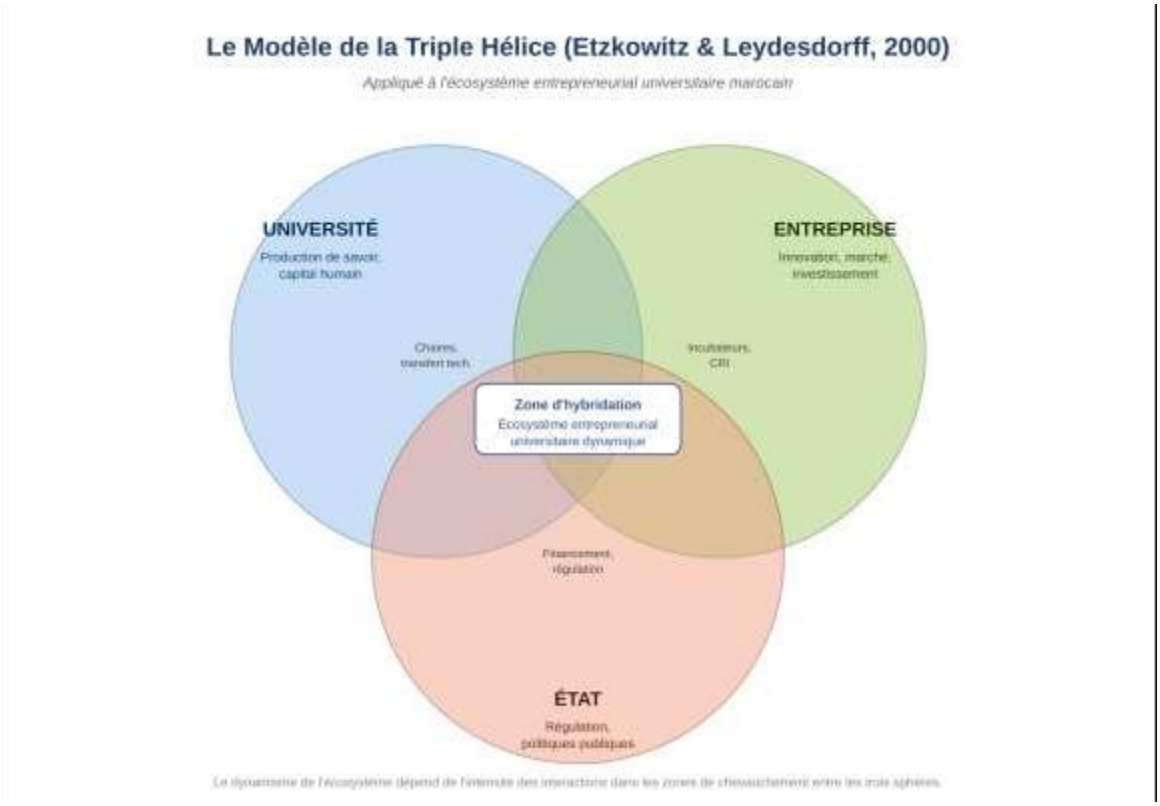


Figure 2 — Le modèle de la Triple Hélice appliqué à l'écosystème entrepreneurial universitaire marocain

Appliqué au Maroc, ce cadre aide à comprendre pourquoi l'écosystème reste fragile : les interactions entre universités, entreprises et pouvoirs publics y demeurent largement insuffisantes, ce que confirment d'ailleurs plusieurs de nos entretiens avec les responsables d'incubateurs, qui décrivent un dialogue encore trop ponctuel avec le secteur privé.

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

2.3 La Théorie du Comportement Planifié Appliquée à l'Intention Entrepreneuriale

Le troisième pilier est la théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991), telle qu'appliquée à l'entrepreneuriat par Krueger et al. (2000) et par Bird (1988). Ce cadre nous intéresse parce qu'il permet de distinguer ce que l'université peut réellement influencer. L'attitude et la norme sociale dépendent largement de facteurs culturels qui échappent à son action directe ; en revanche, le contrôle comportemental perçu, ce sentiment de disposer des compétences et des ressources nécessaires, est précisément ce que la formation et l'accompagnement peuvent renforcer.

2.4 Modèle intégrateur du cadre théorique

Ces trois cadres ne s'opposent pas : ils opèrent à des échelles différentes et se renforcent mutuellement. Le modèle de Clark se situe au niveau de l'organisation universitaire elle-même, la Triple Hélice au niveau du système d'acteurs, et la théorie du comportement planifié au niveau de l'individu, l'étudiant ou le diplômé qui envisage de se lancer.

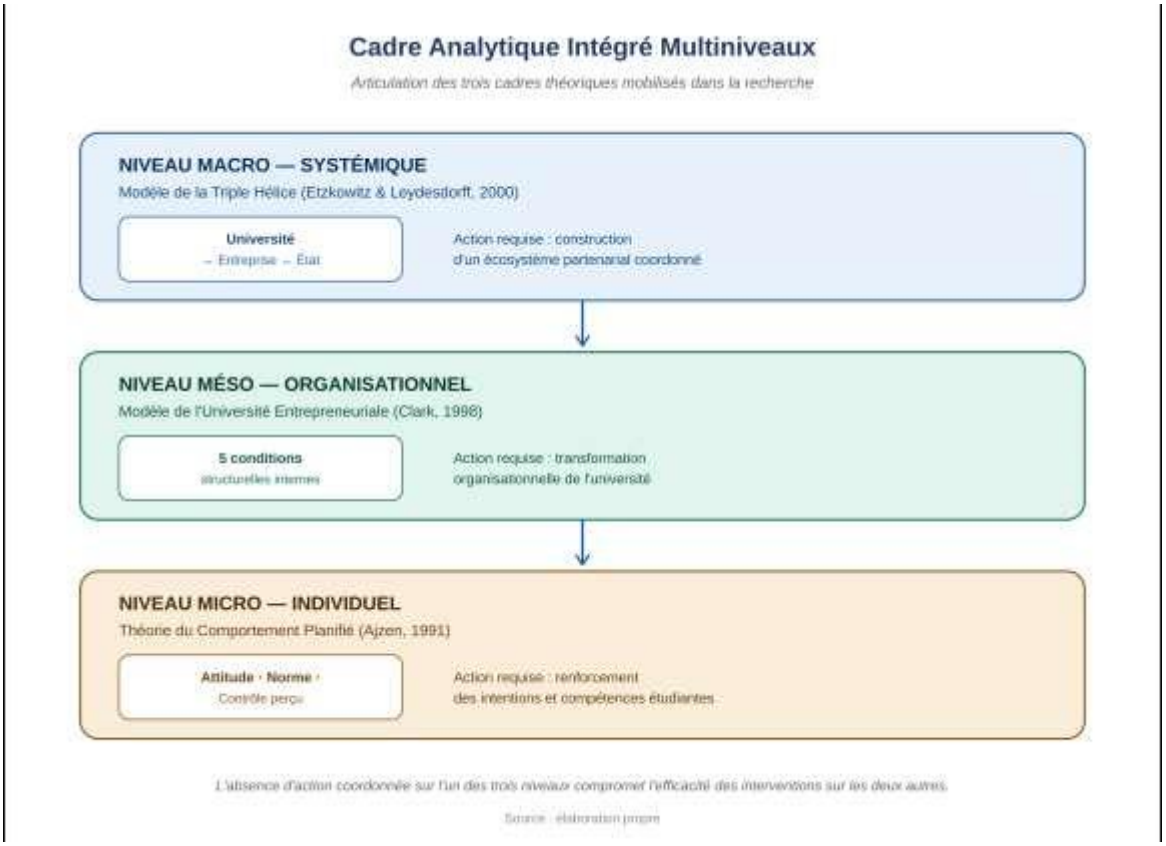


Figure 3 — Cadre analytique intégré multiniveaux articulant les trois théories mobilisées

Notre hypothèse de travail, qui sera étayée par l'analyse empirique, est que ces trois niveaux doivent être travaillés simultanément. Agir uniquement sur l'un d'entre eux, par exemple multiplier les cours d'entrepreneuriat sans réformer la gouvernance universitaire ni renforcer

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

les liens avec les entreprises, explique en grande partie les résultats décevants de certaines politiques menées jusqu'ici.

3. Méthodologie : Une étude qualitative exploratoire

3.1.Explorer l'entrepreneuriat à l'université marocaine

Ce choix n'est pas anodin : comprendre comment les étudiants, les responsables d'incubateurs et de cités d'innovation et les entrepreneurs vivent et interprètent leur rapport à l'entrepreneuriat universitaire suppose de leur donner la parole, plutôt que de mesurer froidement des variables prédéfinies. C'est ce qui justifie le recours à des entretiens semi-directifs approfondis comme méthode principale.

3.2.Echantillon et Collecte des Données

3.2.1. L'Entretien Semi-Directif comme Outil Principal

Nous avons élaboré un guide d'entretien thématique organisé autour de cinq axes : le parcours personnel et le rapport à l'entrepreneuriat, la perception du rôle de l'université, l'expérience des dispositifs d'accompagnement, les obstacles rencontrés et les ressources mobilisées, et enfin les recommandations des répondants eux-mêmes pour améliorer le système.

3.2.2. Constitution de l'Échantillon

Nous avons cherché à diversifier au maximum les profils plutôt qu'à viser une représentativité statistique. Au total, 36 entretiens ont été menés : vingt-quatre étudiants inscrits dans trois universités publiques marocaines, cinq responsables de structures d'accompagnement et sept partenaires privés. La saturation des données, c'est-à-dire le moment où les nouveaux entretiens n'apportaient plus d'éléments réellement neufs, a été atteinte autour du 30e entretien.

3.3.Analyse des Données Qualitatives

3.3.1. Méthode d'Analyse Thématique

L'analyse a suivi les principes de l'analyse thématique de contenu (Bardin, 2003 ; Braun & Clarke, 2006). Six grandes catégories ont émergé du codage : les représentations de l'entrepreneuriat et de l'université, le vécu de la formation reçue, l'expérience concrète des dispositifs d'accompagnement, les obstacles perçus, les ressources mobilisées, et les recommandations formulées spontanément par les répondants.

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

C'est au sein de la catégorie « obstacles perçus » qu'un sous-thème, l'accès au financement, s'est imposé avec une fréquence et une intensité largement supérieures à tous les autres : il est mentionné, sous une forme ou une autre, dans 33 des 36 entretiens, et cité spontanément, sans relance de l'enquêteur, dans 27 d'entre eux. C'est ce constat empirique qui a conduit à resserrer l'analyse présentée dans cet article autour de cette thématique.

3.3.2. Validité et Fiabilité de la Démarche

Pour renforcer la rigueur de la démarche, nous avons croisé plusieurs sources, entretiens, documents institutionnels, littérature académique, et procédé à un double codage indépendant sur un sous-échantillon, avec un taux d'accord inter-codeur de 84 %. Cela dit, notre échantillon, même diversifié, ne prétend à aucune représentativité statistique, et nos résultats doivent être lus comme une contribution à la compréhension d'un phénomène complexe plutôt que comme une généralisation définitive.

4. Résultats

4.1 Le Financement, Premier Obstacle Cité Spontanément par les Trois Catégories de Répondants

Si l'on devait résumer en un mot ce que disent nos répondants, ce serait : argent. L'accès au financement revient, entretien après entretien, comme le frein le plus cité par les porteurs de projets, et particulièrement par les jeunes diplômés, qui n'ont ni patrimoine ni historique bancaire à présenter. Ce qui frappe, au-delà de la fréquence de la thématique, c'est sa convergence : étudiants, responsables d'incubateurs et de cités d’innovation, et entrepreneurs diplômés en parlent dans des termes très proches, alors même que leur rapport à l'entrepreneuriat est très différent. Le tableau ci-dessous synthétise les principales déclinaisons de cet obstacle selon les trois catégories de répondants.

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

Dimension	Étudiants (n=14)	Responsables d'incubateurs et de cités d'innovation (n=12)	Entrepreneurs diplômés (n=10)
Crédit bancaire	Perçu comme inaccessible avant même d'avoir été tenté ; faible connaissance des conditions réelles	Confirment le constat : peu de candidats osent même solliciter une banque	Refus essuyés faute de garanties patrimoniales ou d'historique d'activité
Dispositifs publics	Connus de nom, perçus comme complexes et lointains	Décrivent une lenteur administrative et des critères d'éligibilité parfois flous	Apport personnel exigé, délais jugés trop longs face à l'urgence du projet
Capital-risque / business angels	Quasi absent des représentations, perçu comme un horizon hors de portée	Tickets minimaux jugés inadaptés aux projets en phase de pré-amorçage	Difficulté à intéresser des investisseurs pour des montants modestes
Rôle de l'université	Attente forte mais déçue d'un accompagnement financier, pas seulement pédagogique	Regrettent l'absence de fonds propres et de « Demo Days » structurés	Estiment ne pas avoir bénéficié d'un appui financier ou d'une mise en relation via leur établissement

Tableau 1 — Synthèse thématique des obstacles au financement perçus selon les catégories de répondants

4.2 Un Système Bancaire Structurellement Inadapté aux Jeunes Diplômés sans Patrimoine

Le système bancaire marocain reste structurellement mal équipé pour financer l'entrepreneuriat naissant. Les comités de crédit raisonnent en garanties patrimoniales et en historique d'activité, deux éléments par définition absents chez un jeune diplômé qui se lance pour la première fois. Une étude récente sur le financement des startups innovantes au Maroc parle à ce titre d'une véritable « aversion au risque » des investisseurs privés traditionnels, qui se conjugue à une sélectivité parfois excessive des dispositifs publics eux-mêmes (Bousacour, 2025).

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

Nos entretiens confirment ce constat de l'intérieur : plusieurs étudiants reconnaissent n'avoir jamais sérieusement envisagé de solliciter une banque, par anticipation d'un refus qu'ils jugent quasiment acquis d'avance. Du côté des entrepreneurs diplômés ayant tenté la démarche, le récit est sans appel : l'absence de garanties suffit, à elle seule, à clore la discussion avant même un examen approfondi du projet.

4.3 Des Dispositifs Publics Nombreux sur le Papier, Peu Accessibles sur le Terrain

L'offre publique s'est pourtant considérablement enrichie ces dernières années. Tamwilcom, anciennement la Caisse Centrale de Garantie, propose désormais une gamme de produits dédiés aux jeunes porteurs de projets, dont Innov Idea, Innov Start et Innov Risk, qui combinent subventions, prêts d'honneur et avances remboursables pouvant atteindre deux millions de dirhams (Clevdeep Consulting, 2025). Le ministère de la Transition numérique a, de son côté, structuré une « Offre Startup Maroc » couvrant l'ensemble du cycle de vie d'une startup, de la bourse de vie jusqu'au prêt d'amorçage avant levée de fonds, en s'appuyant notamment sur le Fonds Innov Invest de Tamwilcom (Ministère de la Transition Numérique et de la Réforme de l'Administration [MTNRA], 2025 ; StartUp Maroc, 2025).

Sur le papier, l'arsenal est impressionnant. Dans la pratique, nos entretiens avec les responsables d'incubateurs révèlent une réalité plus contrastée : lenteur des dossiers, critères d'éligibilité parfois flous, et surtout une exigence d'apport personnel qui continue d'exclure de fait les étudiants issus de milieux modestes, ceux-là mêmes pour qui l'entrepreneuriat pourrait pourtant représenter l'alternative la plus utile à un marché du travail salarié saturé.

4.4 Un Capital-Risque en Construction, mais Hors de Portée des Projets Universitaires

L'écosystème marocain du capital-risque progresse, mais reste modeste à l'échelle continentale. En 2024, les startups marocaines ont levé près de 95 millions de dollars, soit trois fois plus qu'en 2023, une performance qui place le Maroc au sixième rang africain, mais qui demeure très concentrée puisque trois startups seulement ont capté 65 % de ce montant.

Le problème, pour les porteurs de projets universitaires que nous avons interrogés, c'est que les tickets minimaux pratiqués par les fonds existants, souvent supérieurs à 500 000 dirhams, excluent de fait les projets en phase de pré-amorçage, précisément ceux qui sortent des incubateurs universitaires. Plusieurs responsables d'incubateurs décrivent ainsi un véritable « trou » dans la chaîne de financement, entre les très petits montants mobilisables auprès de l'entourage proche et les tickets minimaux exigés par les fonds d'investissement structurés.

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

4.5 L'Université, Grande Absente de l'Intermédiation Financière

L'un des constats les plus frappants de notre enquête concerne l'absence quasi totale de l'université marocaine comme intermédiaire financier pour ses propres étudiants (voir Figure 3). Dans les grandes universités anglo-saxonnes, des fonds alimentés par les dons d'anciens diplômés financent directement les projets des étudiants les plus prometteurs. Rien de comparable n'existe encore au Maroc, où la culture du don aux institutions universitaires demeure peu développée. Plusieurs responsables d'incubateurs interrogés regrettent d'ailleurs l'absence de « Demo Days » structurés qui permettraient de mettre systématiquement en relation leurs porteurs de projets avec des investisseurs potentiels.

Quelques exceptions existent et méritent d'être signalées : le campus StartGate de l'Université Mohammed VI Polytechnique de Benguerir, dédié aux jeunes entreprises depuis 2020, illustre ce qu'un modèle universitaire mieux doté peut accomplir en matière d'incubation et de mise en relation avec des financeurs (Telquel, 2025). Mais ce type d'initiative reste l'exception plutôt que la règle. Du côté des étudiants, l'attente est claire et largement partagée : l'université est perçue comme l'acteur le mieux placé pour jouer ce rôle d'intermédiation, par la proximité, la confiance institutionnelle qu'elle inspire, et sa connaissance directe des projets, mais c'est précisément ce rôle qu'elle n'endosse, aujourd'hui, que de façon marginale.

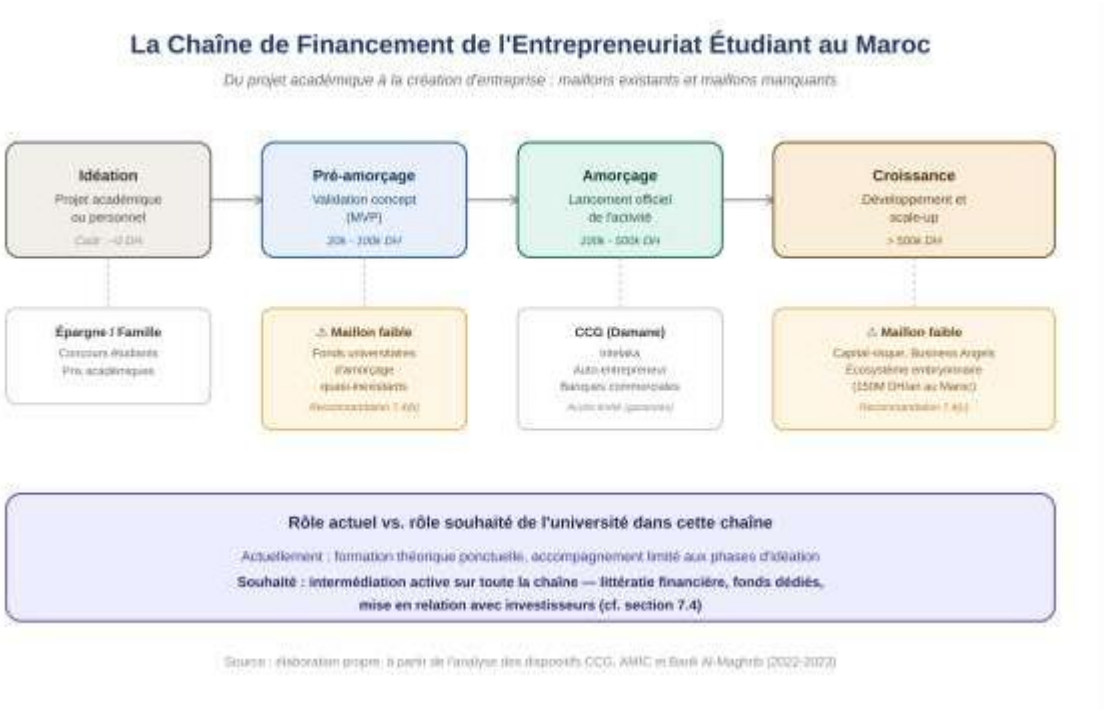


Figure 3 — La chaîne de financement de l'entrepreneuriat étudiant au Maroc : maillons existants et maillons manquants

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

4.5 Des Facteurs Aggravants : Représentations Sociales et Déconnexion avec le Tissu Économique

Le problème du financement ne se pose pas dans le vide : il se trouve aggravé par deux facteurs que nos entretiens font également ressortir, de façon plus secondaire mais néanmoins récurrente. D'une part, la réussite sociale reste très largement associée, dans l'imaginaire collectif marocain, à l'obtention d'un poste stable dans la fonction publique ; plusieurs étudiants interrogés évoquent ouvertement la pression familiale en faveur d'un « vrai métier », ce qui rend d'autant plus difficile la mobilisation de financements informels auprès de l'entourage proche pour un projet jugé risqué.

D'autre part, l'université marocaine reste largement déconnectée du tissu économique réel : le manque de partenariats opérationnels et la rareté des contrats de recherche industrielle limitent les occasions, pour les étudiants porteurs de projets, de rencontrer des financeurs ou des partenaires potentiels par le biais de leur établissement.

5. Discussion

5.1.Le Financement comme Expression Concrète du Contrôle Comportemental Perçu

Le constat empirique central de cette étude, la centralité du financement dans le discours de nos répondants, trouve un écho direct dans le troisième pilier de notre cadre théorique. Selon Ajzen (1991), le contrôle comportemental perçu, c'est-à-dire le sentiment de disposer des ressources nécessaires pour agir, conditionne directement le passage de l'intention à l'action. Nos entretiens donnent un contenu très concret à cette notion, par ailleurs assez abstraite dans sa formulation théorique : pour nos répondants, disposer des ressources nécessaires signifie, presque systématiquement, disposer d'un accès au financement.

Ce résultat permet de mieux comprendre le paradoxe documenté par la littérature marocaine existante, une intention entrepreneuriale élevée (74 % selon DROFE, 2022) contrastant avec un taux de passage à l'acte très faible chez les diplômés : l'écart entre les deux ne tient pas tant à un déficit d'intention ou de compétence qu'à un déficit de contrôle comportemental perçu, lui-même très largement déterminé par l'accès, ou plutôt le non-accès, aux ressources financières.

5.2.Une Triple Hélice Incomplète : la Zone de Financement Reste Sous-Développée

Le modèle de la Triple Hélice nous invite, de son côté, à interroger la densité des interactions entre université, entreprise et État dans la zone précise où se loge la fonction de financement. Nos résultats suggèrent que cette zone reste, au Maroc, la moins développée des trois zones de chevauchement du modèle : les interactions entre université et entreprise se nouent surtout autour de la formation et de l'insertion professionnelle (stages, premiers emplois), tandis que les

interactions entre université et acteurs financiers, banques, fonds d'investissement, business angels, restent quasiment inexistantes en dehors de quelques partenariats ponctuels avec des dispositifs publics comme Tamwilcom. Cette asymétrie n'est pas anodine : elle signifie que l'université, telle qu'elle fonctionne aujourd'hui, prépare davantage ses étudiants à devenir salariés qu'elle ne les outille à devenir entrepreneurs financièrement autonomes.

5.3.Vers un Rôle d'Intermédiation Financière de l'Université

Pris ensemble, ces résultats invitent à repenser la place de l'université marocaine au sein de la chaîne de financement de ses propres étudiants, non pas comme un acteur secondaire ou facultatif, mais comme un maillon potentiellement central, aujourd'hui largement absent. Cette transformation suppose une action coordonnée à trois niveaux, qui fait écho à l'articulation entre nos trois cadres théoriques (voir Figure 4) : au niveau macro-systémique, un renforcement des interactions entre université et acteurs financiers, dans l'esprit de la Triple Hélice ; au niveau méso-organisationnel, l'émergence d'une véritable fonction de financement diversifié au sein même de l'université, comme le suggère le modèle de Clark ; au niveau micro-individuel, un renforcement du contrôle comportemental perçu des étudiants par un accès facilité à l'information financière et à de premiers financements symboliques.

Sans prétendre, à ce stade exploratoire, formuler des recommandations opérationnelles détaillées, nos résultats suggèrent que c'est précisément l'articulation de ces trois niveaux , et non l'action isolée sur l'un d'entre eux , qui fait aujourd'hui défaut à l'écosystème entrepreneurial universitaire marocain.

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

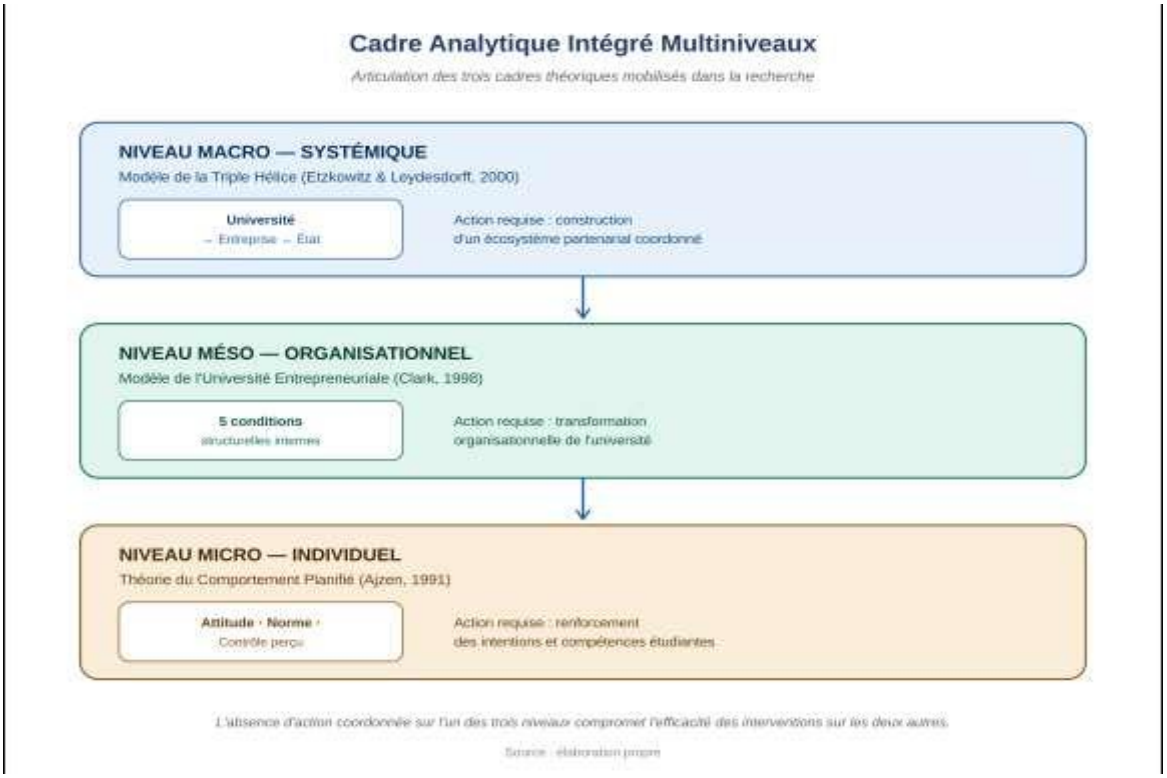


Figure 4 — Cadre analytique intégré multiniveaux appliqué à la question du financement de l'entrepreneuriat étudiant

Conclusion

Cette étude exploratoire, fondée sur 36 entretiens semi-directifs menés auprès d'étudiants, de responsables d'incubateurs universitaires, de cités d'innovation y compris les partenaires privés, avait pour ambition de faire émerger, depuis le terrain, le principal obstacle à l'entrepreneuriat universitaire au Maroc. Le résultat est sans grande ambiguïté : c'est l'accès au financement qui domine très largement le discours de nos répondants, quelle que soit leur position dans l'écosystème, un constat d'autant plus solide qu'il n'avait pas été suggéré a priori par notre guide d'entretien, mais qu'il s'est imposé par sa fréquence et sa convergence au fil de l'analyse thématique.

Nos résultats montrent que ce frein se décline en plusieurs dimensions concrètes, système bancaire inadapté, dispositifs publics peu accessibles dans la pratique, capital-risque hors de portée des projets naissants, mais qu'il révèle surtout un angle mort plus structurel : l'absence quasi totale de l'université marocaine comme acteur de l'intermédiation financière pour ses propres étudiants, alors même que cette fonction existe et fonctionne dans d'autres systèmes universitaires.

Notre échantillon, bien que diversifié, ne permet aucune généralisation statistique, et le caractère déclaratif des entretiens nécessite une recherche complémentaire, de nature quantitative et confirmatoire, que nous allons réaliser également. Une telle recherche, menée sur un échantillon plus large et statistiquement représentatif, constituerait un prolongement naturel de ce travail. Des études longitudinales, suivant le devenir de cohortes d'étudiants porteurs de projets sur plusieurs années, permettraient également de mieux comprendre comment l'accès, ou le non-accès, au financement façonne, dans la durée, les trajectoires entrepreneuriales des diplômés marocains.

BIBLIOGRAPHIE

Autio, E., & Zander, I. (2020). University entrepreneurship, technology transfer and entrepreneurship education: Introduction to the special issue. *The Journal of Technology Transfer*, *45*(3), 515-526.

Banque Mondiale. (2021). *Higher education for entrepreneurship and innovation in the MENA region*.

Centre européen de l'UNESCO pour l'enseignement supérieur. (2006). Les universités entrepreneuriales en Europe : héritages, réalités et aspirations. *L'Enseignement supérieur en Europe*, *31*(2), 103-228.

DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, *48*(2), 147-160.

Etzkowitz, H. (2008). *The triple helix: University-industry-government innovation in action*. Routledge.

Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: From National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, *29*(2), 109-123.

Fayolle, A., & Redford, D. T. (Eds.). (2014). *Handbook on the entrepreneurial university*. Edward Elgar Publishing.

Gasse, Y. (2011). Un modèle de la démarche entrepreneuriale : le cas de l'Université Laval.

Entreprendre et innover, (11-12).

Guerrero, M., Urbano, D., Fayolle, A., Klofsten, M., & Mian, S. (2016). Entrepreneurial universities: Emerging models in the new social and economic landscape. *Small Business Economics*, *47*(3), 551-563.

Jaziri, R., & Levy-Tadjine, T. (2009). Conventions et acadépreneuriat au cœur de la gouvernance universitaire. *Revue Libanaise de Gestion et d'Économie*.

Lockett, A., Wright, M., & Franklin, S. (2003). Technology transfer and universities' spin-out strategies. *Small Business Economics*, *20*, 185-200.

African Scientific Journal
ISSN : 2658-9311
Vol : 03, Num 35 Avril 2026

Ministère de l'Enseignement Supérieur du Maroc. (2022). *Rapport sur l'entrepreneuriat universitaire*.

Pirnay, F., De Hoe, R., & Janssen, F. (2016). Entreprendre, une introduction à l'entrepreneuriat. Dans *Petites entreprises et entrepreneuriat* (Chapitre 19).

Rezzouq, T. (2021). La collecte des déchets ménagers entre optimisation de la dépense publique et surcoût. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 2(6-1), 398-417. https://doi.org/10.5281/zenodo.5730629

Shane, S. (2004). *Academic entrepreneurship: University spinoffs and wealth creation*. Edward Elgar Publishing.

Silberzahn, P. (2012). Université entrepreneuriale n'est pas oxymoron. *Revue Expansion Entrepreneuriat*, (1), 27-34.

Wright, M., Mosey, S., & Noke, H. (2012). Academic entrepreneurship and economic competitiveness: Rethinking the role of the entrepreneur. *Economics of Innovation and New Technology*, *21*(5-6), 429-444.

Wright, M., Siegel, D. S., & Mustar, P. (2017). An emerging ecosystem for student start-ups.

The Journal of Technology Transfer, *42*(4), 909-922.