

Soutien institutionnel public perçu et engagement entrepreneurial des jeunes au Maroc

Perceived Public Institutional Support and Entrepreneurial Engagement Among Young People in Morocco.

Auteur 1 : Lahcen AIT OUMAZIRH.

Auteur 2 : Hmad OUADDI.

Lahcen AIT OUMAZIRH : Doctorant

Équipe de Recherche Pluridisciplinaire en Gestion (ERPG)

Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales d'Agadir

Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc

Hmad OUADDI : Enseignant-chercheur

Équipe de Recherche Pluridisciplinaire en Gestion (ERPG)

Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales d'Agadir

Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc.

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

Conflit d'intérêts : Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : AIT OUMAZIRH .L & OUADDI .H (2026) « Soutien institutionnel public perçu et engagement entrepreneurial des jeunes au Maroc », African Scientific Journal « Volume 03, Num 38 » pp: 001 – 020.



DOI : 10.5281/zenodo.23727319.

Copyright © 2026 – ASJ



Abstract

This study examines the relationships between perceived public institutional support and entrepreneurial engagement among young people in Morocco, with perceived entrepreneurial feasibility as a mediating mechanism. The proposed model links perceived public institutional support to perceived entrepreneurial feasibility, which is then related to entrepreneurial intention, commitment to the entrepreneurial project, and readiness for entrepreneurial action. The study follows a positivist paradigm and uses a quantitative, hypothetico-deductive, cross-sectional design based on an online questionnaire distributed through social media. Data collection aimed to obtain approximately 100 valid responses. The model was analyzed using partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) in SmartPLS. The standardized path coefficients are positive: 0.595 for the relationship between institutional support and feasibility, and 0.732, 0.701, and 0.745 for the relationships between feasibility and intention, project commitment, and action readiness, respectively. The corresponding R^2 values are 0.354, 0.536, 0.491, and 0.556. The indirect effects through feasibility are positive and statistically significant ($p < 0.001$). The measurement model also shows satisfactory internal consistency and convergent validity for all five constructs. These findings highlight the role of young people's perceptions of the accessibility of public support and its ability to make business creation feasible.

Keywords: perceived public institutional support; perceived entrepreneurial feasibility; entrepreneurial intention; commitment to the entrepreneurial project; readiness for entrepreneurial action; Morocco.

Résumé

Cette étude examine les relations entre le soutien institutionnel public perçu et l'engagement entrepreneurial des jeunes au Maroc, en considérant la faisabilité entrepreneuriale perçue comme mécanisme de médiation. Le modèle proposé relie le soutien institutionnel public perçu à la faisabilité perçue, puis cette faisabilité à l'intention entrepreneuriale, à l'engagement envers le projet entrepreneurial et à la préparation à l'action entrepreneuriale. L'étude s'inscrit dans un paradigme positiviste et adopte une démarche quantitative, hypothético-déductive et transversale, fondée sur un questionnaire en ligne diffusé par les réseaux sociaux. La collecte des données visait environ 100 réponses valides. Le modèle a été analysé par modélisation par équations structurelles fondée sur les moindres carrés partiels (PLS-SEM), à l'aide de SmartPLS. Les coefficients de chemin standardisés rapportés sont positifs : 0,595 du soutien institutionnel à la faisabilité, puis 0,732, 0,701 et 0,745 de la faisabilité vers l'intention, l'engagement envers le projet et la préparation à l'action, respectivement. Les valeurs de R^2 correspondantes sont de 0,354, 0,536, 0,491 et 0,556. Les effets indirects via la faisabilité sont positifs et statistiquement significatifs ($p < 0,001$). Les résultats du modèle de mesure indiquent également des niveaux satisfaisants de cohérence interne et de validité convergente pour les cinq construits. Ces résultats soulignent le rôle de la perception qu'ont les jeunes de l'accessibilité du soutien public et de sa capacité à rendre la création d'entreprise réalisable.

Mots-clés : soutien institutionnel public perçu ; faisabilité entrepreneuriale perçue ; intention entrepreneuriale ; engagement envers le projet entrepreneurial ; préparation à l'action entrepreneuriale ; Maroc.

1 Introduction

La dynamique entrepreneuriale dépend à la fois des évaluations individuelles et des conditions institutionnelles qui encadrent la création d'entreprise. Les institutions publiques peuvent influencer sur l'accès au financement, à l'information, à la formation, à l'accompagnement administratif et aux services de développement des entreprises. Ces ressources peuvent être particulièrement importantes pour les jeunes, qui ont souvent moins d'expérience professionnelle, de ressources financières ou de contacts dans les réseaux d'affaires. Les dispositifs institutionnels influencent également les formes et les niveaux d'activité entrepreneuriale selon les contextes (Busenitz et al., 2000 ; Stenholm et al., 2013 ; Autio & Fu, 2015).

Toutefois, la mise en place d'un programme public ne garantit pas que les bénéficiaires visés le connaissent, puissent y accéder ou le jugent utile. Les décisions entrepreneuriales sont en partie façonnées par la manière dont les individus interprètent leur environnement. Des travaux antérieurs relient le soutien perçu aux attitudes entrepreneuriales, au sentiment de capacité et à l'intention, tout en montrant que les effets varient selon les formes de soutien et les contextes étudiés (Saeed et al., 2015 ; Nowiński et al., 2020 ; Salisu, 2020 ; Aloulou, 2022 ; Al-Omar et al., 2024). Au Maroc, les recherches ont porté sur l'éducation à l'entrepreneuriat et les facteurs cognitifs individuels chez les étudiants universitaires, tandis que la perception qu'ont les jeunes du soutien institutionnel public au-delà du cadre universitaire a été moins étudiée (Boubker et al., 2022).

Cette étude répond à cette lacune en examinant les liens entre le soutien institutionnel public perçu et l'engagement entrepreneurial des jeunes au Maroc. Elle considère la faisabilité entrepreneuriale perçue comme un mécanisme cognitif reliant les perceptions institutionnelles à trois résultats : l'intention entrepreneuriale, l'engagement envers le projet entrepreneurial et la préparation à entreprendre les premières démarches. La question de recherche est la suivante : dans quelle mesure le soutien institutionnel public perçu est-il associé à ces formes d'engagement entrepreneurial par l'intermédiaire de la faisabilité entrepreneuriale perçue ? L'objectif de cette recherche est d'évaluer le lien entre le soutien institutionnel public perçu et la faisabilité entrepreneuriale perçue, ainsi que les liens entre cette faisabilité et les trois dimensions de l'engagement entrepreneurial. L'étude examine également les effets indirects du soutien institutionnel public perçu sur ces dimensions par l'intermédiaire de la faisabilité perçue.

L'étude contribue à rapprocher une perspective institutionnelle d'une approche de la décision entrepreneuriale fondée sur la faisabilité, et étend l'analyse au-delà de l'intention en incluant l'engagement et la préparation à l'action. Sa pertinence pratique concerne la visibilité, l'accessibilité et l'utilité perçue des dispositifs publics de soutien à l'entrepreneuriat. Après cette introduction, la section 2 présente le cadre théorique et les hypothèses. La section 3 décrit la méthodologie, tandis que la section 4 expose les résultats. La section 5 en propose une discussion et précise les implications théoriques et pratiques. La section 6 présente les limites et les pistes de recherche. Enfin, la section 7 conclut l'article.

2 Revue de la littérature

2.1 Soutien institutionnel public et entrepreneuriat des jeunes

La théorie institutionnelle situe l'entrepreneuriat au sein de structures réglementaires, normatives et cognitives. Les réglementations et les politiques publiques définissent les conditions formelles de création d'entreprise ; les normes sociales influencent la valeur accordée à l'entrepreneuriat ; et les connaissances et compétences partagées déterminent si l'action entrepreneuriale est comprise et jugée possible (Busenitz et al., 2000). Les dispositifs institutionnels nationaux sont associés à des différences de taux et de formes d'activité entrepreneuriale (Stenholm et al., 2013), tandis que les institutions politiques et économiques peuvent influencer sur l'entrée dans l'entrepreneuriat formel ou informel (Autio & Fu, 2015).

Le soutien public peut prendre la forme de financements, de formations, d'informations, de services-conseils, de mentorat, de facilités administratives et d'un accès aux réseaux entrepreneuriaux. Ces mécanismes peuvent réduire les contraintes de ressources et l'incertitude. Pour les jeunes, la disponibilité perçue de ce soutien peut être déterminante, car ils peuvent disposer de moins de ressources financières, avoir moins d'expérience en affaires et moins bien connaître les démarches administratives. Les recherches menées auprès des jeunes et des étudiants associent le soutien éducatif, relationnel ou institutionnel perçu aux attitudes et aux intentions entrepreneuriales, tout en montrant que les effets dépendent du soutien étudié et du contexte (Türker & Selçuk, 2009 ; Saeed et al., 2015 ; Nowiński et al., 2020 ; Salisu, 2020).

Cette étude distingue le soutien formel ou objectif du soutien institutionnel public perçu. Ce dernier renvoie à la mesure dans laquelle les jeunes jugent les programmes et services publics accessibles, compréhensibles, utiles et capables de faciliter la création d'entreprise. Un dispositif peut exister officiellement tout en ayant peu d'effet sur les décisions si ses bénéficiaires potentiels n'en connaissent pas l'existence ou estiment que l'accès est difficile. Les résultats disponibles indiquent également que le soutien public ne renforce pas

uniformément toutes les relations entrepreneuriales (Al-Omar et al., 2024). Au Maroc, se limiter à l'éducation à l'entrepreneuriat donne une vision partielle des conditions rencontrées par les jeunes lorsqu'ils recherchent un financement, des conseils, de l'information ou un accompagnement administratif (Boubker et al., 2022). La question est donc de savoir si les jeunes perçoivent les institutions publiques comme contribuant à rendre l'entrepreneuriat réalisable.

2.2 Faisabilité entrepreneuriale et engagement entrepreneurial

L'intention entrepreneuriale désigne la volonté délibérée de créer une entreprise et est généralement considérée comme un antécédent du comportement entrepreneurial planifié (Ajzen, 1991 ; Krueger et al., 2000). La théorie du comportement planifié explique l'intention par l'attitude, les normes subjectives et le contrôle comportemental perçu (Ajzen, 1991). En recherche sur l'entrepreneuriat, la faisabilité perçue constitue une évaluation proche mais distincte : elle porte sur la conviction qu'une création d'entreprise est réellement possible dans les conditions existantes. Les modèles d'intention montrent que la faisabilité et le contrôle perçu contribuent à la formation de l'intention entrepreneuriale, même si la force de certaines relations varie selon les personnes et les contextes (Krueger et al., 2000 ; Liñán & Chen, 2009 ; Liñán et al., 2011 ; Schlaegel & Koenig, 2014 ; Fitzsimmons & Douglas, 2011 ; Esfandiar et al., 2019). La faisabilité entrepreneuriale perçue correspond à l'évaluation que fait une personne de sa capacité à entreprendre le processus de création d'une entreprise, compte tenu de ses compétences et des ressources ou conditions externes auxquelles elle peut accéder. Elle ne signifie pas que la création d'entreprise est objectivement facile. Elle indique plutôt si la personne la juge réalisable. Lorsque le soutien est perçu comme accessible et utile, les obstacles financiers, informationnels ou procéduraux peuvent sembler plus faciles à surmonter. Le soutien institutionnel perçu peut donc être associé à une perception plus forte de la faisabilité, elle-même susceptible d'être liée à l'engagement entrepreneurial.

L'engagement entrepreneurial dépasse l'intention de créer une entreprise. L'engagement envers un projet concerne la volonté d'y consacrer des efforts, du temps et de la persévérance (Fayolle et al., 2011 ; Mei et al., 2022). La préparation à l'action renvoie à l'anticipation de démarches concrètes, par exemple préciser les étapes à suivre ou planifier quand et où agir. Les recherches sur l'intention entrepreneuriale montrent aussi qu'une intention ne se traduit pas toujours directement en action (Kautonen et al., 2015) ; les intentions de mise en œuvre ont été étudiées comme un mécanisme permettant de traduire les objectifs entrepreneuriaux en actions (van Gelderen et al., 2018). Le modèle distingue donc l'intention, l'engagement envers le projet et

la préparation à l'action, considérés comme des résultats liés mais distincts de la faisabilité perçue.

2.3 Formulation des hypothèses

Les institutions publiques peuvent réduire les obstacles perçus à la création d'entreprise en proposant un soutien que les jeunes jugent accessible et pertinent. Ce soutien peut renforcer la conviction que les difficultés financières, informationnelles, administratives ou liées aux capacités peuvent être surmontées. Les recherches antérieures associent le soutien institutionnel perçu à des évaluations cognitives importantes pour les décisions entrepreneuriales (Nowiński et al., 2020 ; Aloulou, 2022). En conséquence :

H1. Le soutien institutionnel public perçu influence positivement la faisabilité entrepreneuriale perçue chez les jeunes.

La faisabilité perçue devrait également être liée à l'intention entrepreneuriale. Une personne peut juger l'entrepreneuriat souhaitable tout en hésitant à former une intention si elle estime que la création d'entreprise dépasse ses capacités ou ses ressources. À l'inverse, la conviction qu'elle est réalisable peut réduire l'incertitude et renforcer la volonté de s'y engager (Krueger et al., 2000 ; Fitzsimmons & Douglas, 2011). Ainsi :

H2. La faisabilité entrepreneuriale perçue influence positivement l'intention entrepreneuriale chez les jeunes.

L'engagement envers un projet représente un investissement plus profond que la simple expression d'une intention. Si les jeunes jugent la création d'entreprise réalisable, ils peuvent être davantage disposés à y consacrer du temps et des efforts et à persévérer en cas de difficulté. L'engagement entrepreneurial est considéré comme une étape importante du processus de création d'entreprise, distincte de l'intention générale (Fayolle et al., 2011 ; Mei et al., 2022). Ainsi :

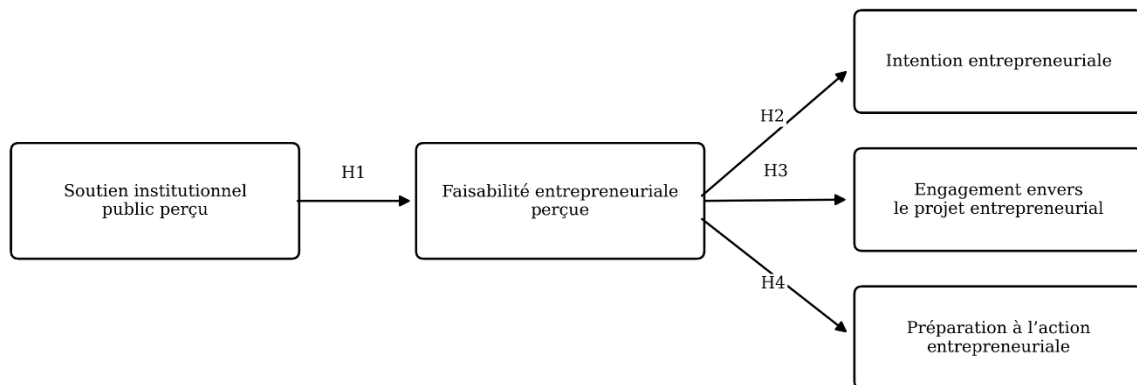
H3. La faisabilité entrepreneuriale perçue influence positivement l'engagement envers le projet entrepreneurial chez les jeunes.

La faisabilité perçue peut également être liée à la préparation aux premières démarches. Lorsqu'un projet d'entreprise paraît réalisable, les jeunes peuvent être davantage prêts à recueillir de l'information, à développer le projet, à repérer des options de financement ou à contacter des organismes d'accompagnement. Ce résultat renvoie à la préparation à l'action, et non à la création effective d'une entreprise ; les intentions de mise en œuvre permettent de comprendre comment un objectif peut être traduit en étapes concrètes (van Gelderen et al., 2018). Ainsi :

H4. La faisabilité entrepreneuriale perçue influence positivement la préparation à l'action entrepreneuriale chez les jeunes.

Ensemble, les hypothèses relient le soutien institutionnel public perçu à la faisabilité entrepreneuriale perçue, puis cette faisabilité à l'intention entrepreneuriale, à l'engagement envers le projet et à la préparation à l'action.

Figure 1. Modèle conceptuel proposé



Source : élaboration des auteurs.

3 Méthodologie

3.1 Positionnement épistémologique, démarche et échantillonnage

L'étude s'inscrit dans un paradigme positiviste et adopte une démarche quantitative et hypothético-déductive. Ce positionnement est retenu parce que l'objectif est d'examiner empiriquement des relations formulées à partir du cadre théorique, au moyen de construits opérationnalisés par des indicateurs mesurables. Le raisonnement hypothético-déductif consiste à déduire les hypothèses de la théorie institutionnelle et des modèles de l'intention entrepreneuriale, puis à examiner leur compatibilité avec les données d'enquête. L'approche quantitative permet d'estimer les relations entre les construits et d'examiner les effets indirects par l'intermédiaire de la faisabilité entrepreneuriale perçue. Un devis transversal permet d'étudier, à un moment donné, les perceptions des répondants et les relations proposées. Ce choix permet d'examiner des associations, sans établir un ordre causal entre les variables.

La population cible est composée de jeunes au Maroc susceptibles d'envisager l'entrepreneuriat comme choix professionnel, notamment des étudiants, des diplômés, des demandeurs d'emploi et des salariés. En l'absence d'une base de sondage exhaustive, l'étude repose sur un échantillonnage de convenance non probabiliste. Le questionnaire est diffusé en ligne par les

réseaux sociaux et d'autres canaux de communication numérique. La taille d'échantillon requise a été estimée à l'aide de G*Power, avec un objectif d'environ 100 réponses valides.

3.2 Collecte des données et mesure

Les données primaires sont recueillies au moyen d'un questionnaire structuré créé dans Google Forms. La participation est volontaire. Les répondants sont informés de l'objectif académique de l'étude ; aucune donnée directement identifiante n'est demandée et les réponses sont traitées de manière confidentielle. L'instrument comprend une section sociodémographique et une section mesurant le soutien institutionnel public perçu, la faisabilité entrepreneuriale perçue, l'intention entrepreneuriale, l'engagement envers le projet entrepreneurial et la préparation à l'action entrepreneuriale.

Les construits sont mesurés à l'aide d'items adaptés de travaux antérieurs en entrepreneuriat. Les réponses sont recueillies sur une échelle de Likert à cinq points, de 1 (pas du tout d'accord) à 5 (tout à fait d'accord). L'opérationnalisation et les sources indiquées pour chaque item sont présentées au tableau 1.

Tableau 1. Opérationnalisation des construits de l'étude

Construit	Code	Énoncé de mesure	Référence
Soutien institutionnel public perçu	PIS1	Les institutions publiques apportent un soutien suffisant aux jeunes qui souhaitent créer une entreprise.	Zhang et al. (2022) ; Nowiński et al. (2020)
Soutien institutionnel public perçu	PIS2	Les informations sur les programmes publics de soutien à l'entrepreneuriat sont facilement accessibles.	Zhang et al. (2022)
Soutien institutionnel public perçu	PIS3	Les programmes publics de financement sont accessibles aux jeunes qui souhaitent créer une entreprise.	Zhang et al. (2022)
Soutien institutionnel public perçu	PIS4	Les institutions publiques proposent des formations, des conseils et un accompagnement utiles aux jeunes qui envisagent de devenir entrepreneurs.	Zhang et al. (2022)
Soutien institutionnel public perçu	PIS5	Les institutions publiques contribuent à simplifier les démarches administratives liées à la création d'une entreprise.	Nowiński et al. (2020)

Construit	Code	Énoncé de mesure	Référence
Faisabilité entrepreneuriale perçue	PEF1	Créer ma propre entreprise serait réalisable pour moi.	Krueger et al. (2000)
Faisabilité entrepreneuriale perçue	PEF2	Je pense avoir les capacités nécessaires pour créer une entreprise.	Krueger et al. (2000)
Faisabilité entrepreneuriale perçue	PEF3	Je serais capable de surmonter la plupart des difficultés liées à la création d'une entreprise.	Krueger et al. (2000)
Faisabilité entrepreneuriale perçue	PEF4	Créer une entreprise viable représente une possibilité réaliste pour moi.	Krueger et al. (2000)
Intention entrepreneuriale	EI1	J'ai l'intention de créer ma propre entreprise à l'avenir.	Liñán & Chen (2009)
Intention entrepreneuriale	EI2	Mon objectif professionnel est de devenir entrepreneur(e).	Liñán & Chen (2009)
Intention entrepreneuriale	EI3	Je suis déterminé(e) à créer une entreprise à l'avenir.	Liñán & Chen (2009)
Intention entrepreneuriale	EI4	Je suis prêt(e) à fournir un effort important pour devenir entrepreneur(e).	Liñán & Chen (2009)
Engagement envers le projet	EC1	Je suis prêt(e) à consacrer des efforts importants au développement d'un projet entrepreneurial.	Mei et al. (2022)
Engagement envers le projet	EC2	Je consacrerai beaucoup de temps et d'énergie au développement de mon projet d'entreprise.	Mei et al. (2022)
Engagement envers le projet	EC3	Je continuerais à travailler sur mon projet entrepreneurial même si des difficultés se présentaient.	Mei et al. (2022)
Engagement envers le projet	EC4	Dès que j'aurai commencé à développer un projet d'entreprise, je resterai fortement engagé(e) dans celui-ci.	Mei et al. (2022)
Préparation à l'action entrepreneuriale	EAR 1	Je connais les étapes précises que je devrais suivre pour créer mon entreprise.	van Gelderen et al. (2018)

Construit	Code	Énoncé de mesure	Référence
Préparation à l'action entrepreneuriale	EAR 2	Je sais clairement à quel moment j'entreprendrais les premières démarches pour créer mon entreprise.	van Gelderen et al. (2018)
Préparation à l'action entrepreneuriale	EAR 3	J'ai réfléchi à la manière dont je réaliserais les premières étapes de mon projet d'entreprise et au lieu où je les réaliserais.	van Gelderen et al. (2018)

Source : élaboration des auteurs à partir des échelles de mesure citées.

3.3 Analyse des données

La procédure d'analyse commence par le contrôle des données et une analyse descriptive des répondants. Le modèle de mesure est évalué à l'aide des charges externes, de l'alpha de Cronbach, du rho_A, de la fiabilité composite (rho_C) et de la variance moyenne extraite (AVE). Le modèle structurel est évalué à partir des coefficients de chemin standardisés et du R². Les effets indirects sont examinés à l'aide d'une procédure de bootstrap dans SmartPLS. L'analyse repose sur la modélisation par équations structurelles fondée sur les moindres carrés partiels (PLS-SEM), à l'aide de SmartPLS.

4 Résultats

4.1 Modèle de mesure

Les résultats obtenus avec SmartPLS présentent des indicateurs de cohérence interne et de validité convergente pour les cinq construits (tableau 2). L'alpha de Cronbach varie de 0,843 à 0,897, le rho_A de 0,859 à 0,900, la fiabilité composite de 0,901 à 0,929 et l'AVE de 0,646 à 0,765. Les charges externes rapportées varient de 0,776 à 0,893 (tableau 3). Les résultats relatifs à la validité discriminante ne figurent pas dans les sorties disponibles.

Tableau 2. Fiabilité des construits et validité convergente

Construit	Alpha de Cronbach (α)	rho_A	Fiabilité composite (rho_C)	AVE
Soutien institutionnel public perçu	0,864	0,871	0,901	0,646
Faisabilité entrepreneuriale perçue	0,890	0,890	0,924	0,752
Intention entrepreneuriale	0,897	0,900	0,929	0,765
Engagement envers le projet	0,872	0,876	0,912	0,722

Construit	Alpha de Cronbach (α)	rho_A	Fiabilité composite (rho_C)	AVE
Préparation à l'action entrepreneuriale	0,843	0,859	0,904	0,759

Source : sortie SmartPLS.

Tableau 3. Charges externes des indicateurs

Construit	Indicateur	Charge externe
Soutien institutionnel public perçu	PIS1	0,801
Soutien institutionnel public perçu	PIS2	0,776
Soutien institutionnel public perçu	PIS3	0,825
Soutien institutionnel public perçu	PIS4	0,814
Soutien institutionnel public perçu	PIS5	0,803
Faisabilité entrepreneuriale perçue	PEF1	0,844
Faisabilité entrepreneuriale perçue	PEF2	0,853
Faisabilité entrepreneuriale perçue	PEF3	0,893
Faisabilité entrepreneuriale perçue	PEF4	0,878
Intention entrepreneuriale	EI1	0,880
Intention entrepreneuriale	EI2	0,856
Intention entrepreneuriale	EI3	0,892
Intention entrepreneuriale	EI4	0,871
Engagement envers le projet	EC1	0,854
Engagement envers le projet	EC2	0,820
Engagement envers le projet	EC3	0,875
Engagement envers le projet	EC4	0,847

Construit	Indicateur	Charge externe
Préparation à l'action entrepreneuriale	EAR1	0,858
Préparation à l'action entrepreneuriale	EAR2	0,876
Préparation à l'action entrepreneuriale	EAR3	0,879

Source : sortie SmartPLS.

4.2 Modèle structurel et hypothèses

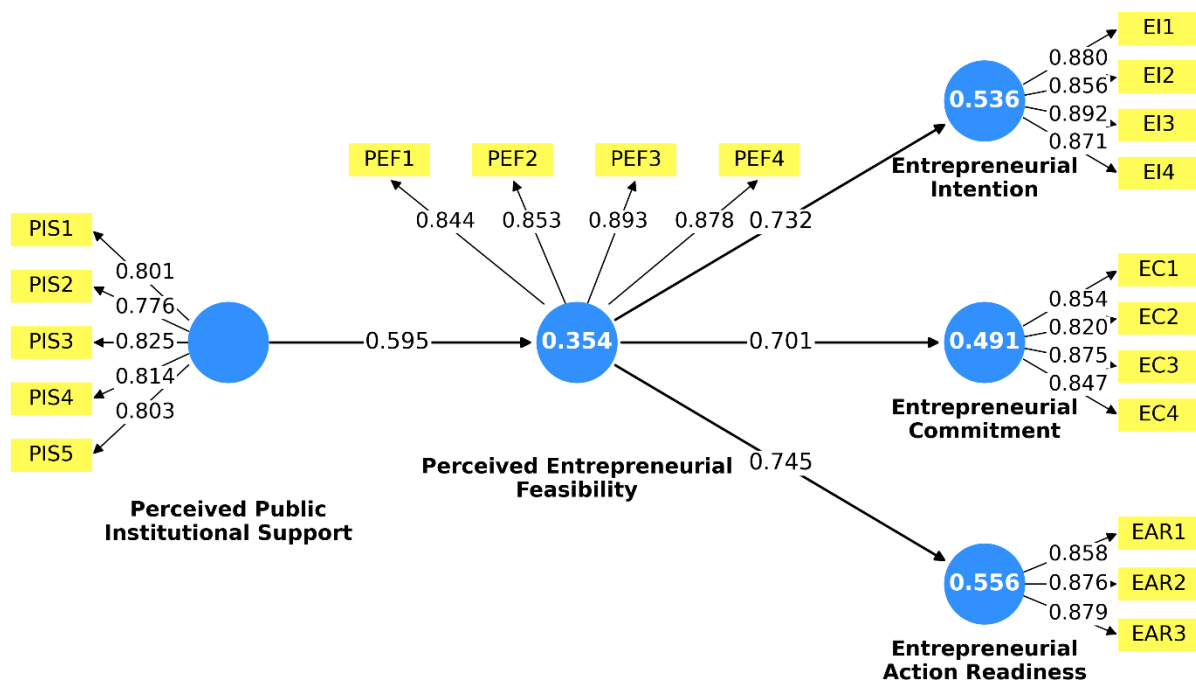
Les coefficients structurels rapportés sont positifs pour les quatre relations formulées dans les hypothèses. Le soutien institutionnel public perçu est associé à la faisabilité entrepreneuriale perçue ($\beta = 0,595$). La faisabilité entrepreneuriale perçue est associée à l'intention entrepreneuriale ($\beta = 0,732$), à l'engagement envers le projet ($\beta = 0,701$) et à la préparation à l'action ($\beta = 0,745$). Le modèle présente des valeurs de R^2 de 0,354 pour la faisabilité, 0,536 pour l'intention, 0,491 pour l'engagement envers le projet et 0,556 pour la préparation à l'action (tableau 4). Les valeurs t et p de ces chemins directs ne sont pas présentées ; les coefficients vont donc dans le sens de H1 à H4, mais leur significativité statistique ne peut pas être appréciée à partir des résultats rapportés. La figure 2 rassemble ces coefficients, les R^2 et les charges externes rapportées.

Tableau 4. Coefficients des chemins structurels et variance expliquée

Hypothèse	Relation structurelle	β	R ² de la variable dépendante
H1	Soutien institutionnel public perçu → Faisabilité entrepreneuriale perçue	0,595	0,354
H2	Faisabilité entrepreneuriale perçue → Intention entrepreneuriale	0,732	0,536
H3	Faisabilité entrepreneuriale perçue → Engagement envers le projet entrepreneurial	0,701	0,491
H4	Faisabilité entrepreneuriale perçue → Préparation à l'action entrepreneuriale	0,745	0,556

Source : compilation des auteurs à partir des résultats SmartPLS.

Figure 2. Modèle estimé avec SmartPLS : coefficients des chemins, R² et charges externes



Source : représentation des auteurs à partir des résultats SmartPLS.

4.3 Effets indirects

Les résultats SmartPLS indiquent des effets indirects totaux positifs du soutien institutionnel public perçu sur les trois résultats entrepreneuriaux, par l'intermédiaire de la faisabilité

entrepreneuriale perçue. Chacun des effets indirects rapportés est statistiquement significatif ($p < 0,001$). L'estimation la plus élevée concerne la préparation à l'action ($\beta = 0,444$), suivie de l'intention ($\beta = 0,436$) et de l'engagement envers le projet ($\beta = 0,417$).

Tableau 5. Effets indirects totaux via la faisabilité entrepreneuriale perçue

Effet indirect	Coefficient estimé (β)	Moyenne bootstrap	Écart-type bootstrap	t	p
PIS → PEF → EAR	0,444	0,449	0,064	6,920	< 0,001
PIS → PEF → EC	0,417	0,423	0,065	6,415	< 0,001
PIS → PEF → EI	0,436	0,441	0,061	7,186	< 0,001

Note : PIS = soutien institutionnel public perçu ; PEF = faisabilité entrepreneuriale perçue ; EAR = préparation à l'action entrepreneuriale ; EC = engagement envers le projet entrepreneurial ; EI = intention entrepreneuriale.

Source : sortie SmartPLS.

5 Discussion

Les résultats dessinent une tendance cohérente : le soutien institutionnel public perçu est positivement associé à la faisabilité entrepreneuriale perçue, laquelle est positivement associée à l'intention, à l'engagement envers le projet et à la préparation à l'action. Les effets indirects rapportés indiquent également que le soutien institutionnel perçu est associé à chacun de ces résultats par l'intermédiaire de la faisabilité. Comme les sorties disponibles ne présentent pas les statistiques de significativité des chemins directs, la discussion interprète le sens des coefficients rapportés et les tests des effets indirects sans conclure formellement à la validation de H1–H4.

L'association positive entre le soutien institutionnel et la faisabilité est cohérente avec une perspective institutionnelle qui situe les décisions entrepreneuriales dans des conditions réglementaires, normatives et cognitives (Busenitz et al., 2000 ; Stenholm et al., 2013). Le soutien public peut être lié à la faisabilité lorsque les jeunes estiment que le financement, l'information, les conseils, la formation et l'aide administrative peuvent les aider à surmonter des obstacles pratiques. Cette interprétation rejoint les travaux qui associent le soutien perçu aux cognitions et aux attitudes entrepreneuriales (Saeed et al., 2015 ; Nowiński et al., 2020 ; Salisu, 2020). Elle souligne aussi que l'existence formelle d'un programme n'équivaut pas à son accessibilité telle qu'elle est vécue par ses bénéficiaires.

Le coefficient reliant la faisabilité à l'intention est positif ($\beta = 0,732$), et le R^2 est de 0,536. Cette tendance est compatible avec les modèles de l'intention entrepreneuriale qui mettent l'accent sur la faisabilité, le contrôle perçu et l'évaluation des capacités (Ajzen, 1991 ; Krueger et al., 2000 ; Liñán & Chen, 2009). Les jeunes peuvent s'intéresser à l'entrepreneuriat tout en renonçant à former l'intention de créer une entreprise s'ils estiment manquer de ressources ou de capacités. La faisabilité peut ainsi relier un intérêt général à une intention plus délibérée.

La faisabilité est également positivement associée à l'engagement envers le projet entrepreneurial ($\beta = 0,701$; $R^2 = 0,491$). Ce résultat élargit l'analyse au-delà de l'intention : la volonté de consacrer durablement des efforts peut être plus forte lorsqu'un projet est jugé réalisable. Cette tendance est cohérente avec l'idée que l'engagement constitue une étape distincte du processus de création d'entreprise (Fayolle et al., 2011 ; Mei et al., 2022). L'association avec la préparation à l'action est également positive ($\beta = 0,745$; $R^2 = 0,556$). Elle rejoint les travaux sur les intentions de mise en œuvre, qui distinguent la formation d'un objectif de la définition des étapes nécessaires à l'action (van Gelderen et al., 2018). Dans cette étude, la préparation à l'action correspond à une perception autodéclarée de l'état de préparation et ne prouve pas que les répondants ont effectivement créé une entreprise.

Les effets indirects positifs ($\beta = 0,417-0,444$; tous $p < 0,001$) indiquent que, dans le modèle estimé, les liens entre le soutien perçu et les résultats entrepreneuriaux passent par la faisabilité. Ces résultats sont cohérents avec le mécanisme proposé : les perceptions institutionnelles sont liées à la mesure dans laquelle les jeunes jugent la création d'entreprise réalisable, et cette faisabilité est à son tour associée à plusieurs formes d'engagement entrepreneurial. L'analyse n'inclut pas de chemins directs du soutien institutionnel vers les trois résultats ; les résultats disponibles ne permettent donc pas de déterminer si la médiation est totale ou partielle.

5.1 Implications théoriques

L'étude rapproche les explications institutionnelles et cognitives de l'entrepreneuriat des jeunes en situant le soutien institutionnel public perçu en amont de la faisabilité entrepreneuriale perçue. Elle étend également les résultats étudiés au-delà de l'intention entrepreneuriale en incluant l'engagement envers le projet et la préparation à l'action. Les effets indirects rapportés sont compatibles avec le rôle de la faisabilité comme mécanisme par lequel les conditions institutionnelles perçues sont liées à ces résultats. Ces contributions doivent être interprétées au regard des limites du devis transversal et des statistiques de significativité disponibles.

5.2 Implications pratiques

Pour les institutions publiques et les organismes d'accompagnement entrepreneurial, les résultats suggèrent d'évaluer les programmes non seulement selon leur existence formelle, mais aussi selon la capacité des jeunes à les repérer, les comprendre, y accéder et les utiliser. L'information sur le financement, la formation, les services-conseils et les démarches administratives devrait être claire et facile à trouver. Les parcours d'accompagnement pourraient être rendus plus pratiques grâce à des indications sur les critères d'admissibilité, les documents requis, les étapes de candidature et les sources d'aide. Ces recommandations découlent des construits mesurés dans l'étude ; les résultats n'identifient pas le service de soutien particulier qui aurait l'effet le plus marqué.

6 Limites et pistes de recherche

Plusieurs limites invitent à nuancer les résultats. Le devis transversal ne permet pas d'établir l'ordre causal. L'échantillonnage de convenance par des canaux en ligne peut limiter la représentativité des répondants, et la population cible comprend des jeunes aux parcours d'études et d'emploi potentiellement différents. Bien que l'objectif initial ait été de recueillir environ 100 réponses valides, l'effectif final, la tranche d'âge exacte et les caractéristiques détaillées des répondants ne sont pas précisés. Les mesures sont autodéclarées et les résultats fournis ne comprennent pas les tests de significativité des chemins directs ni les statistiques de validité discriminante.

Les recherches futures pourraient s'appuyer sur des échantillons plus grands et plus diversifiés, présenter les paramètres complets de G*Power ainsi que le profil final de l'échantillon, et comparer les étudiants, les diplômés, les demandeurs d'emploi, les salariés et les porteurs de projet. Des études longitudinales pourraient examiner si la faisabilité perçue et la préparation à l'action précèdent des démarches entrepreneuriales ultérieures. Les chercheurs pourraient également tester les chemins directs du soutien institutionnel vers les trois résultats et présenter l'ensemble des statistiques de bootstrap, de validité discriminante, de colinéarité et de pertinence prédictive. Ces prolongements permettraient de mieux établir la robustesse et la portée des relations rapportées.

7 Conclusion

En conclusion, cette étude analyse les liens entre le soutien institutionnel public perçu et l'engagement entrepreneurial des jeunes au Maroc, en examinant la faisabilité entrepreneuriale perçue comme mécanisme intermédiaire. Les résultats issus de SmartPLS indiquent une association positive entre le soutien institutionnel perçu et la faisabilité ($\beta = 0,595$). La faisabilité est également associée positivement à l'intention entrepreneuriale ($\beta = 0,732$), à l'engagement envers le projet entrepreneurial ($\beta = 0,701$) et à la préparation à l'action entrepreneuriale ($\beta = 0,745$). Les valeurs de R^2 s'élèvent respectivement à 0,354 pour la faisabilité, 0,536 pour l'intention, 0,491 pour l'engagement envers le projet et 0,556 pour la préparation à l'action. En outre, les effets indirects du soutien institutionnel perçu sur ces trois résultats, par l'intermédiaire de la faisabilité, sont positifs et statistiquement significatifs (β compris entre 0,417 et 0,444 ; $p < 0,001$).

Ces résultats mettent en évidence l'intérêt d'étudier la manière dont les jeunes évaluent la possibilité concrète de créer une entreprise. Ils rapprochent une perspective institutionnelle — centrée sur le soutien public — d'une perspective cognitive, qui considère la faisabilité perçue comme un élément associé aux décisions entrepreneuriales. L'étude élargit également l'analyse au-delà de l'intention de créer une entreprise, en considérant l'engagement envers le projet et la préparation aux premières démarches. Sur le plan pratique, les résultats invitent les institutions publiques à examiner si les jeunes peuvent repérer, comprendre et utiliser les dispositifs proposés. La visibilité des programmes, la clarté des conditions d'accès et la disponibilité d'informations sur les démarches pourraient ainsi contribuer à rendre ces dispositifs plus accessibles.

L'interprétation de ces résultats doit toutefois tenir compte des limites des données disponibles. Le devis transversal ne permet pas d'établir un ordre causal entre les variables. Par ailleurs, la taille finale de l'échantillon n'est pas précisée, alors que l'objectif initial était d'obtenir environ 100 réponses valides. Les tests de significativité des chemins directs ne sont pas présentés, ce qui limite l'appréciation statistique de ces relations. De plus, le modèle ne comprend pas de chemins directs du soutien institutionnel public perçu vers les trois dimensions de l'engagement entrepreneurial ; il ne permet donc pas de déterminer si la médiation est totale ou partielle. De futures recherches pourraient mobiliser des échantillons plus larges et plus diversifiés, préciser les caractéristiques des répondants et les paramètres de calcul de la taille d'échantillon, puis présenter l'ensemble des statistiques du modèle. Des suivis longitudinaux permettraient

également d'examiner si les perceptions de faisabilité et la préparation à l'action précèdent les démarches entrepreneuriales ultérieures.

Références

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Al-Omar, S., Alalawneh, A., & Harb, A. (2024). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial intention: The moderating role of perceived governmental support. *Education + Training*, 66(7), 777–800. <https://doi.org/10.1108/ET-07-2023-0272>
- Aloulou, W. J. (2022). The influence of institutional context on entrepreneurial intention: Evidence from the Saudi young community. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 16(5), 677–698. <https://doi.org/10.1108/JEC-02-2021-0019>
- Autio, E., & Fu, K. (2015). Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 32(1), 67–94. <https://doi.org/10.1007/s10490-014-9381-0>
- Boubker, O., Naoui, K., Ouajdouni, A., & Arroud, M. (2022). The effect of action-based entrepreneurship education on intention to become an entrepreneur. *MethodsX*, 9, 101657. <https://doi.org/10.1016/j.mex.2022.101657>
- Busenitz, L. W., Gómez, C., & Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994–1003. <https://doi.org/10.5465/1556423>
- Esfandiar, K., Sharifi-Tehrani, M., Pratt, S., & Altinay, L. (2019). Understanding entrepreneurial intentions: A developed integrated structural model approach. *Journal of Business Research*, 94, 172–182. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.10.045>
- Fayolle, A., Basso, O., & Tornikoski, E. T. (2011). Entrepreneurial commitment and new venture creation: A conceptual exploration. In K. Hindle & K. Klyver (Eds.), *Handbook of research on new venture creation* (pp. 160–182). Edward Elgar Publishing.
- Fitzsimmons, J. R., & Douglas, E. J. (2011). Interaction between feasibility and desirability in the formation of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 26(4), 431–440. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.01.001>
- Kautonen, T., van Gelderen, M., & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(3), 655–674. <https://doi.org/10.1111/etap.12056>

- Krueger, N. F., Jr., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5–6), 411–432. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00033-0](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00033-0)
- Liñán, F., & Chen, Y.-W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593–617. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x>
- Liñán, F., Rodríguez-Cohard, J. C., & Rueda-Cantuche, J. M. (2011). Factors affecting entrepreneurial intention levels: A role for education. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(2), 195–218. <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0154-z>
- Mei, H., Ma, Z., Zhan, Z., Ning, W., Zuo, H., Wang, J., & Huang, Y. (2022). University students' successive development from entrepreneurial intention to behavior: The mediating role of commitment and moderating role of family support. *Frontiers in Psychology*, 13, 859210. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.859210>
- Nowiński, W., Haddoud, M. Y., Wach, K., & Schaefer, R. (2020). Perceived public support and entrepreneurship attitudes: A little reciprocity can go a long way! *Journal of Vocational Behavior*, 121, 103474. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2020.103474>
- Saeed, S., Yousafzai, S. Y., Yani-De-Soriano, M., & Muffatto, M. (2015). The role of perceived university support in the formation of students' entrepreneurial intention. *Journal of Small Business Management*, 53(4), 1127–1145. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12090>
- Salisu, J. B. (2020). Entrepreneurial training effectiveness, government entrepreneurial supports and venturing of TVET students into IT related entrepreneurship – An indirect-path effects analysis. *Heliyon*, 6(11), e05504. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e05504>
- Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 291–332. <https://doi.org/10.1111/etap.12087>
- Stenholm, P., Acs, Z. J., & Wuebker, R. (2013). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 176–193. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.11.002>
- Türker, D., & Selçuk, S. S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students? *Journal of European Industrial Training*, 33(2), 142–159. <https://doi.org/10.1108/03090590910939049>

van Gelderen, M., Kautonen, T., Wincent, J., & Biniari, M. (2018). Implementation intentions in the entrepreneurial process: Concept, empirical findings, and research agenda. *Small Business Economics*, 51(4), 923–941. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9971-6>

Zhang, J., Li, B., Zhang, Y., Gong, C., & Liu, Z. (2022). From entrepreneurship education, government support, and global competence to entrepreneurial behavior: The serial double mediating effect of the self-efficacy and entrepreneurial intention. *Frontiers in Psychology*, 13, 838232. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.838232>