
Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

L'ENTREPRENEURIAT CHEZ LES JEUNES DIPLÔMÉS, PLACE DES ORGANISMES FINANCIERS : CAS DE LA BANQUE POPULAIRE D'AGADIR

Amira QANQOM

Enseignante vacataire, Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc

a.qanqom@edu.uiz.ac.ma

Nassiba GOUSSAID

Enseignant chercheur, FSJES Ait melloul, Université Ibn Zohr Agadir, Maroc

nassibagoussaid@gmail.com

Résumé : Ce travail s'intéresse d'une part, à l'esprit entrepreneurial chez les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, qui face au taux de chômage grandissant, choisissent de lancer leur propre entreprise. D'autre part, nous souhaitons appuyer le rôle que jouent les organismes financiers. Pour étudier cette question, nous avons choisi de mener une étude sur le terrain ayant pour champ le cas de la banque populaire, dans le but de mettre sous la lumière du jour les variables qui permettent, ou pas, d'obtenir un financement bancaire, pour un jeune promoteur diplômé. Le choix de ce sujet fut particulièrement motivé par le discours royal du 11 octobre, mettant en première ligne les banques, en les incitant à élargir leurs cibles de crédits, pour toucher plus de jeunes et d'auto-entrepreneur.

Mots clé : entrepreneuriat, jeunes, diplômé, banque.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Introduction

Au cours des dernières années, nous avons été témoins des actions entreprises par notre pays afin de s'ouvrir sur le monde, en créant un environnement économique favorable et un climat social propice. Dans ce dynamisme, et afin de garantir l'émergence de notre économie nationale, l'entrepreneuriat apparaît comme une condition inéluctable. A cet effet, depuis la fin des années 90, le Maroc a adopté « le Programme de mise à niveau », afin de stimuler l'investissement et la création d'entreprises. Il s'est également engagé au niveau international marquant ainsi son inscription irréversible dans un mouvement d'ouverture économique (OMC, accords de libre-échange...). Dans ce contexte, on considère l'entrepreneuriat comme une base pour le redémarrage économique.

Certaines qualités sont requises pour devenir entrepreneur, notamment le talent, la détermination ou encore la patience. Cependant il est important de se familiariser très tôt avec l'idée que créer sa propre entreprise est une option envisageable, et que l'éducation peut favoriser sa réalisation. En effet, l'entrepreneuriat s'est frayé un chemin vers l'enseignement, et face à l'aggravation continue du taux de chômage, et aux difficultés d'accéder au marché de l'emploi, surtout dans notre région, certains jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, choisissent de lancer leur propre projet.

Dans une optique académique, Plusieurs disciplines ont examiné le sujet de l'entrepreneuriat. Allant de spécialistes en sociologies (Weber, 1930), en psychologie (McClelland, 1967), en économie (Cantillon, 1755) ; Say, 1816 ; Perroux, 1935 ; Schumpeter, 1954), ou encore en gestion (Gartner, 1990 ; Verstraete, 2000). En effet, cette notion occupe une place primordiale dans notre société contemporaine, ce qui se traduit par la production scientifique qui est de plus en plus abondante sur la question.

L'entrepreneuriat des jeunes diplômés : apports théoriques

L'une des problématiques majeures auxquelles font face les jeunes diplômés demeure le chômage. D'ailleurs, les récentes statistiques du haut-commissariat au plan, datant de l'année 2018 en témoignent, avec un taux dépassant les 23%, contre 20% en 2013 concernant les détenteurs de diplômes supérieurs. Depuis plus de 30 ans, les pouvoirs publics, ainsi que ces jeunes diplômés, ont pris conscience que l'entrepreneuriat serait une solution potentielle, qui permettrait de résoudre de façon constructive et pérenne ce fléau.

Il convient tout d'abord d'apporter quelques éléments théoriques de l'entrepreneuriat. Il a longtemps été considéré comme une problématique d'individus que comme celle d'organisation. Les recherches s'étaient plus focalisées sur l'étude du profil du créateur, avant que cette approche ne soit renouvelée particulièrement par (Gartner, 1988) qui commence à s'intéresser au comportement, et surtout à l'organisation. En effet, selon (Verstraete, 2001 ; Boussetta, 2013) c'est un phénomène associant l'entrepreneur et l'organisation comme deux niveaux d'analyse ayant une relation dynamique et qui se définissent mutuellement. Dans ce cadre, cela a fait ressortir trois dimensions :

- **La dimension structurale** : elle se compose de deux types de structures, objective (qui est produite par l'existence auto logique et logique de l'agent social) et subjective (qui est la résultante de la subjectivité individuelle ou collective). Ces deux composantes constituent une liaison alimentée par les représentations sociales, les conventions et les contrats, c'est là que se situe l'entrepreneur en initiant son organisation dans le tissu social.
- **La dimension cognitive** : celle-ci comprend trois composantes, à savoir, la pensée stratégique (réflexion globale sur l'organisation et la vision du futur souhaité et réalisable par l'entreprise), la réflexibilité (l'action qui guide la pensée stratégique) et l'apprentissage (l'accumulation des connaissances, des expériences, du vécu, des motivations et des capacités de chacun).
- **La dimension praxéologique** : représente la concrétisation de l'action entrepreneuriale à travers deux principales catégories d'action (le positionnement de l'entrepreneur au

sein de ses différents environnements¹ et la mise en place d'une configuration organisationnelle).

D'un autre côté, (Paturel, 2007), définit l'entrepreneuriat comme étant « à partir d'une idée, l'exploitation d'une opportunité dans le cadre d'une organisation impulsée, créée de toute pièce ou reprise dans un premier temps, puis développée ensuite, par une personne physique seule ou en équipe qui subit un changement important dans sa vie, selon un processus qui aboutit à la création d'une valeur nouvelle ou à l'économie de gaspillage de valeur existante ».

Aujourd'hui, le temps où l'entrepreneuriat était réservé à une élite économique et intellectuelle est révolu, les pouvoirs publics ouvrent le champ pour des jeunes diplômés. Ce monde entrepreneurial est présenté comme une solution miracle pour la réalisation de soi, la création de sa propre activité, libre de la pression d'un employeur, un monde de Start-up et du digital hyper-connecté, qui donne de l'espoir aux jeunes, même les plus défavorisés. Il en séduit de plus en plus, avec cette effervescence soutenue par les initiatives lumineuses autour de l'entrepreneuriat et la jeunesse. La plupart des économistes pensent que le jeune entrepreneur représente la pierre angulaire de l'innovation, du développement et la croissance de l'économie, à ce titre (Denieul et al, 2011) ont regroupé certaine définition selon les écoles de pensée.

Appellation des écoles	Courants de recherche	Définition du jeune entrepreneur	Auteurs de référence
L'école économique	Approche comportementale	Un jeune entrepreneur est spécialisé dans la prise intuitive de décisions réfléchies relatives à la coordination de ressources	Casson(1991)
L'école comportementale	Approche comportementale	Le jeune entrepreneur se définit par l'ensemble des activités qu'il met en organisation.	Gartner(1988)
L'école psychologique avec les courants personnalistes et cognitifs	Approche déterministe	Le jeune entrepreneur se définit par un certain nombre d'attributs psychologiques que l'on décrit autant par la personnalité que par les processus cognitifs activés pour la circonstance.	Shaver et Scott (1991)
L'école des processus	Approche comportementale	Le jeune entrepreneur est celui qui développe des opportunités et crée une organisation pour les exploiter.	Bygrave et Hofer(1991)

Source : (Denieul et al 2011)

Le début de l'année 1987 a connu un grand intérêt porté par le gouvernement marocain, à l'égard des lauréats des universités et grandes école faisant face au chômage. Cela a engendré la mise en application de « fonds de soutien », qui implique le financement conjoint avec les banques, des projets de création de TPME. Suite à cela, un arsenal de lois a été initié et mis en œuvre pour encourager ces jeunes entrepreneurs, alimenté par d'autres dispositifs d'ordre

¹C'est un placement qui se fait par rapport aux concurrents, mais aussi face aux différentes parties prenantes existantes ou potentielles : les stakeholders, et qui attendent de la valeur de l'entreprise.

juridique, informationnel, administratif et financier (Boussetta, 2013). Compte tenu de notre problématique, nous nous intéressons plus au dernier dispositif.

Financement des jeunes promoteurs

La contrainte de financement constitue le principal frein à la croissance entrepreneuriale des jeunes, au Maroc et partout ailleurs. Plusieurs études (Mourji, 1998 ; Boussetta, 2003 ...) ont prouvé le peu de contribution du système bancaire dans le financement des entreprises créées par des jeunes, généralement cette catégorie recourt à ses propres fonds ou au secteur informel.

Parallèlement à ce constat, le soutien financier de l'état aux MPE a commencé depuis 1972, en mettant en place la procédure simplifiée et accélérée (PSA). Celle-ci suppose l'octroi de crédits à moyen terme réescomptables (CMTR), grâce à un accord entre le ministère des finances, Bank Al Maghrib, la banque nationale de développement économique et le groupement professionnel des banques du Maroc. (Khariss, 2003). Suite à cela, en 1977, la banque mondiale a initié la ligne pilote pour aider les petites industries, constituée d'un ensemble de ligne de crédits d'un montant de 95 millions de dollars US. C'est suite à cela que les crédits jeunes promoteurs ont vu le jour en 1987. Ils visent ceux qui âgés de 21 à 40ans, disposant d'un diplôme d'enseignement supérieur, de formation professionnelle, ou encore d'une qualification ou d'une expérience. Cette initiative a été caractérisée par une certaine modicité des résultats obtenus², principalement due à la lenteur et la complexité des procédures.

En définitive, les pouvoirs publics ont lancé plusieurs lignes d'aide au financement des jeunes entrepreneurs, dans cette perspective, les banques sont toujours concernées. Selon l'universitaire Omar Hrich « *l'implication des banques à accompagner les jeunes diplômés et les jeunes entrepreneurs s'inscrit dans le renouveau du modèle développement au Maroc. Ce renouveau ne peut se faire sans une implication forte du système bancaire et financier* ».

Dans la même lignée et dans le cadre de la loi de finance de 2020, le ministère de l'économie, des finances et de la réforme de l'administration, Bank Al-Maghrib et Le groupement professionnel des banques du Maroc (GPBM), ont élaboré « le Programme intégré d'appui et de financement des entreprises ». À ce titre, le fond a été doté d'une enveloppe de 6 Milliard de DH répartie sur 3ans, et financée à part égales par l'état et le secteur bancaire. Il bénéficiera principalement aux jeunes porteurs de projets.³

Il est clair que le secteur bancaire est toujours en ligne de mire lorsqu'il s'agit de financement de jeunes promoteurs, malgré la multitude de conventions et de programmes lancés par l'état, la banque détient une grande part de responsabilité. De ce fait nous nous intéressons aux éléments qui permettront à un jeune diplômé porteur de projet, d'obtenir le financement souhaité.

²« Sur la période qu'a duré ce fonds (1988 –1993), 4452 dossiers ont été agréés et financés dans le cadre de cette loi 36 / 87 pour des crédits d'un montant de 1699,6 millions de dhs qui ont permis la création de 18530 emplois .72% de ces crédits ont été accordés par l'Etat et 28% par les banques » (Boussetta, 2013)

³<https://www.ecoactu.ma/details-de-la-feuille-de-route/>

Problématique et méthodologie

Nous souhaitons mettre la main sur les éléments qui résultent de la confrontation entre le jeune diplômé porteur de projet, avec la banque et leur impact sur la concrétisation du financement. Nous cherchons à percevoir les attentes de la banque par rapport au premier entretien de financement, et d'y recueillir et comprendre les éléments importants, qui vont l'inciter à entamer une démarche positive envers le prospect.

Pour répondre à notre problématique et s'informer sur le déroulement de l'entretien de financement, trois options s'offrent à nous : (Foliard, 2008)

- interviewer des porteurs de projet diplômés : il est difficile d'obtenir des informations pertinentes par ce biais, principalement à cause de leur aspect subjectif, et leur implication émotionnelle. Ils sont également incapables d'analyser le déroulement de l'entretien, et à en parler sans se focaliser sur le résultat qui en découle.
- participer à un entretien en tant qu'observateur : cette démarche fut notre premier recours, c'était pour nous le moyen le plus efficace pour répondre à notre problématique, cependant elle a été refusé par la banque pour une question de confidentialité.
- interviewer des conseillers financiers sur leurs pratiques : cela permettrait de détecter ce qui est important au yeux de la banque dans une demande de financement par un jeune diplômé. Ils ont l'expérience nécessaire, sont habitués à ce genre d'entretien, et côtoient très souvent notre cible.

Pour ce travail, notre choix a naturellement porté sur la troisième possibilité, et nous avons donc visé le conseiller financier, afin de chercher à trouver ce qui est important à ses yeux dans une demande de financement, et quels sont les variables qui lui permettent de prendre une décision favorable. Les deux autres options seraient très intéressantes à envisager pour un prochain travail visant à compléter notre recherche.

Etude qualitative

Notre objectif est de décrire sur le terrain ce qui se passe lors d'un entretien de financement d'un projet de jeune promoteur diplômé, pour recenser les variables déterminantes de l'envie de le financer. Cependant, La littérature reste assez discrète quant à ce qui se passe réellement pendant un entretien de financement d'un jeune promoteur, surtout sur les éléments qui influencent le conseiller financier. Nous ne disposons pas d'apports théoriques concernant ce phénomène, ce qui fait que notre objectif est donc un apport de connaissance. Pour cette raison, nous allons recourir à une étude qualitative moyennant une étude du cas descriptive.

(Roy, 2009) définit l'étude de cas comme étant « *une approche de recherche empirique qui consiste à enquêter sur un phénomène, un événement, un groupe ou un ensemble d'individus, sélectionné de façon non aléatoire, afin d'en tirer une description précise et une interprétation qui dépasse ses bornes* ». Aussi, selon L'United States General Accounting Office (USGAO), qui est une institution d'évaluation ayant rationalisé le recours aux études de cas en évaluation « *Une étude de cas est une méthode d'apprentissage partant d'un exemple complexe, considéré comme un tout dans son contexte, basée sur une compréhension d'ensemble de cet exemple, obtenue par une description et une analyse très détaillée de celui-ci* ».

En effet, nous souhaitons explorer les éléments de l'entretien de financement qui mènent le banquier à approuver le financement du jeune diplômé. Cette forme d'étude de cas choisie, nous permettra de décrire concrètement le phénomène observé, et d'apporter des éléments de réponses issus du terrain.

Nous souhaitons donc recueillir ce que le conseiller financier attend du premier entretien avec un jeune diplômé porteur de projet de création d'une entreprise, et ainsi isoler les thèmes importants qui nous permettront de répondre à notre problématique.

Sélection du cas de la banque populaire

Pour ce qui est de la sélection du cas, notre choix s'est porté sur la banque populaire. En effet, le groupe est reconnu comme un acteur majeur de l'économie nationale marocaine, il a créé en 1991⁴ la Fondation Création d'Entreprises (FCE). Cette association à but non lucratif vise à promouvoir l'esprit entrepreneurial, et sa création inscrit le groupe banque populaire parmi les premières structures bancaires qui ont créé un écosystème permettant l'émergence et le développement des TPME. Mais encore, de par sa régionalisation, il existe 9 banques populaire régionales, organisées en coopératives à capital variable, avec un directoire et un conseil de surveillance. De ce fait, la banque populaire du centre sud est le leader de sa circonscription territoriale et très engagée dans le développement de sa région, en particulier en matière d'entrepreneuriat.

Construction du guide d'entretien

Nous avons opté pour une étude de cas descriptive, qui repose sur un entretien centré autour du thème du financement des jeunes diplômés. Il existe plusieurs méthodes de collecte de données, dans notre cas nous souhaitons obtenir des informations de qualité et ciblées, ce qui explique notre choix d'entretiens semi-directifs. Nous gardons à l'esprit une exigence de précision et incitons l'interviewé à creuser ses réponses. Cela implique que la formulation des questions peut être modifiée d'un entretien à l'autre, en respectant les grandes lignes d'un guide d'entretien.

Bien sûr avant d'entamer l'entretien, nous nous sommes présentés, ainsi que le thème et l'intérêt de notre recherche. Nous avons mis l'interlocuteur en situation en précisant son rôle, ainsi que la nature purement académique des futurs résultats de notre travail. Ainsi nous introduisons notre entretien par la question suivante : **selon vous, quels sont les éléments importants qui vont vous inciter, ou au contraire, vous empêcher, d'accepter de financer un jeune diplômé porteur de projet d'entreprise ?** Nous avons laissé libre court à notre interlocuteur de parler au maximum, Puis grâce au guide d'entretien élaboré, nous avons pu contenir la conversation, et le limiter par rapport à notre problématique.

Modalités d'accès au terrain

La prise de contact avec notre terrain et la construction de l'échantillon fut initié par un rendez-vous avec un responsable hiérarchique au sein de la banque populaire, afin d'une part, obtenir son aval pour la conduite des entretiens, et d'autre part nous avons également intégré cette personne à notre échantillon au vu de son expérience concernant notre question de recherche. Nous avons donc été mis en contact avec plusieurs responsables, et les entretiens

⁴<https://www.groupebcp.com/fr/filiales-fondations/fondations/fondation-creation-dentreprises>

se sont déroulés sur une période allant du 7 au 17 janvier.

Tableau : Entretiens avec les acteurs de la banque populaire

Interlocuteur	Statut au sein de la banque	Durée	Date
I1	Directeur (ne souhaite pas que nous spécifions sa fonction)	45 min	7 janvier 2020
I2	Chef de département Animation et support commercial marché de la TPE et des professionnels	2h	7 janvier 2020
I3	Chargé de clientèle professionnel	1h	17 janvier 2020
I4	Chef d'agence	45min	17 janvier 2020

Ces entretiens ont été menés suivant l'ordre de nos questions. Chacun d'entre eux a été entamé par une introduction présentant les grands traits de notre recherche. Les interviewés ont insisté à ce qu'on leur explique précisément où et comment les informations collectées vont être exploitées. Nous précisons que nous nous intéressons aux jeunes diplômés porteurs de projet, ce qui nous permet de reconduire la conversation lorsqu'elle sort de l'objet de notre recherche. Enfin, nous avons demandé à ce que les entretiens soient enregistrés vocalement, sauf que cette requête a été refusée par le directeur, et nous a interdit d'enregistrer les autres participants.

Collecte et codage de données

Nous avons retranscrit les dialogues en prenant des notes, sans négliger les éléments non verbaux. En effet, nous avons remarqué lors des entretiens certaines réactions à nos questions qu'il est pertinent d'interpréter. (Hlady Rispal, 2002) préconise que dans une étude de cas, il est préférable de noter ces éléments en marges des informations discursives. Cependant (Foliard, 2008), stipule qu'il serait plus judicieux d'intervenir à chaque élément comportemental, et d'en solliciter la raison. Par exemple si une question entraîne un sourire chez le conseiller, le chercheur devrait l'interroger (avec tact) sur la raison.

Cet effort d'observation couplé de notre prise de notes permet une retranscription des entretiens en utilisant au mieux tous les éléments qu'ils nous offrent.

Selon (Hlady Rispal, 2002), le codage ouvert permet d'identifier des concepts à partir de données. Il consiste à extraire des idées et les explications qu'elles nous procurent pour en déduire une certaine logique. On isole et compare ainsi des mots, des phrases ou des paragraphes en fonctions des idées que cela invoque. Tout au long de l'analyse, les concepts commencent à s'enrichir et nous pouvons ainsi les mettre en relation, les regrouper en catégories et obtenir au final un schéma global. Nous avons effectué un codage à la fin de chaque entretien, pour saturer nos catégories.

Analyse des données

Nous avons opté pour une analyse de contenu, qui selon (Maxwell, 1999) est typique des études de cas. Elle implique de gérer et organiser les données, lire et écrire des mémos, décrire, classer, interpréter, représenter et visualiser. Nous travaillons également sur une

analyse entretien par entretien, et une analyse thématique⁵.

Cela nous a permis de synthétiser les résultats sous plusieurs thèmes, qui traduisent la perception du conseiller financier, et des éléments auxquels il donne la plus grande importance lors de l'entretien de financement d'un jeune diplômé de façon spécifique.

Le diplôme : pour le conseiller financier, il existe deux types de diplômes, ceux qui sont spécifiques et qui permettent à leur porteur d'exercer un seul métier (médecins, avocats..., dentistes...). En général, la banque est plus disposée à financer ce genre de jeunes diplômés. « I2 : *je préfère quand j'ai en face de moi un jeune diplômé d'un domaine spécifique, bien sûr les médecins, les pharmaciens...mais aussi les diplômés de l'OFPPT, les techniciens qui veulent ouvrir une petite affaire...* »

Pour ce qui est des diplômés des écoles de commerces ou des universités, et qui n'ont pas un métier spécifique, les banques sont souvent frileuses à financer ce genre de profils. I3 : « *...quand c'est des ENCGistes, ou des diplômés de commerce marketing et compagnie, le diplôme n'est pas du tout un critère de choix, mais il existe plusieurs éléments à prendre en considération...* ».

Les conseillers financiers pensent qu'il y'a un grand problème au niveau de l'enseignement, ce qui fait que le diplôme ne reflète pas obligatoirement une compétence dans le domaine étudié.

Nous concluons donc que le diplôme est un atout que lorsqu'il permet d'exercer un métier bien défini, et que ce métier soit l'objet du projet à financer.

L'expérience : c'est un élément fondamental, le projet doit sembler être une suite logique d'un parcours professionnel, avec le statut de son porteur qui va changer. Durant l'entretien, le conseiller cherchera à tester cette expérience. De façon générale, les conseillers se méfient des changements de carrière radicale, la création d'entreprise cohérente avec le passé du candidat. I2 : « *...Quand je parle d'expérience cela peut être un travail qu'il a effectué, mais aussi le fait d'être issu d'une famille d'entrepreneur, ou avoir vécu l'expérience rapproché avec un ami ou un membre de la famille...* »

A travers le discours du candidat, le conseiller cherche à déterminer comment il va user de cette expérience, et l'employer dans son futur projet. Quand il projette des éléments du passé dans son futur, cela montre une certaine cohérence et rationalité du projet.

La motivation : nous avons englobé dans ce point des éléments qui sont plus en relation avec la perception des conseillers financiers. Que ce soit par rapport à la façon dont le candidat parle de son projet. I3 : « *J'ai besoin de ressentir une force qui anime le candidat, et une certaine conviction, cela montre qu'il est apte à diriger une entreprise, ...* ». Le porteur de projet doit maîtriser ce qu'il présente de tous ces côtés, et le conseiller ne manque pas de lui poser des questions visant à le déstabiliser et à montrer son manque de maîtrise. Le conseiller dispose de plusieurs moyens qui visent à évaluer la motivation du candidat. Par exemple :

⁵La technique d'analyse est une analyse de contenu permettant d'identifier dans un texte des thématiques qui vont constituer par la suite un élément pour le traitement des unités d'analyse.

- Un dossier bien préparé : un porteur de projet motivé est supposé être informé des démarches administratives commerciales et organisationnelles que la création d'entreprise nécessite. Il doit être curieux et débrouillard.
- Le temps passé à bâtir le projet : fournir un plan de projet bien ficelé, nécessite un délai cohérent. Un délai trop court reflète un travail bâclé et incomplet, à contrario, un délai trop long reflète l'hésitation et le manque de confiance en soi.
- Le business plan : au-delà des éléments comptables indispensables, la lecture du business plan peut refléter la motivation du candidat. Faire appel à un comptable reconnu capable de concevoir un document cohérent et surtout avec calculs justes. Enfin, sa présentation orale est aussi très importante et révélatrice.

D'autre part, tout au long de l'entretien, les conseillers essaient d'évaluer les motivations des candidats, puisqu'ils ont régulièrement le contact humain qui leur permet de cerner la personnalité de leurs interlocuteurs. Ils les ont catégorisés de la façon suivante :

- **Le rêveur** : est très loin de la réalité, n'a aucune connaissance du marché dans lequel il veut se lancer et n'a pas d'expérience. I4 : « ...il se réveille un jour et dit je veux construire ma propre entreprise, il choisit son domaine sans l'étudier, et ne pense qu'au statut qu'il aura par la suite sans concevoir un plan d'action cohérent... ». Ce genre de personne est motivé par le gain rapide d'argent, et manque d'un vrai travail de fond. Son projet est hors normes, avec une très faible chance de réussite
- **Celui qui a les pieds sur terre** : est plus réfléchi, sait dans quoi il se lance et a généralement de l'expérience dans le domaine qu'il vise. Le projet pour lui et un choix de vie, il sait la quantité de travail, le temps et l'engagement personnel que cela implique. I1 : « ...le candidat se montre déterminé, il a les pieds sur terre, il sait dans quoi il se lance, est conscient qu'on ne récolte les fruits de son projet qu'après beaucoup d'efforts et de temps... ».
- **L'arnaqueur** : les conseillers ont plusieurs fois eu affaire à des personnes qui montent des dossiers falsifiés, et dont l'objectif est de garder l'argent pour leur compte personnel. Pour dissuader ce genre de personnes, la banque cherche à avoir des contrats avec des futurs clients ou fournisseurs, et débloque l'argent en fonction des opérations à effectuer. I1 : « ...il nous est déjà arrivé d'être arnaqué, mais avec l'expérience, et le contact humain, nous arrivons à cerner les motivations de la personne qui se trouve devant nous... ».

La présentation de projet : A ce stade, deux niveaux sont à prendre en considération :

- **La présentation orale** : celle-ci doit être maîtrisée, professionnel, bien préparée, sans hésitations et qui donne envie. Le candidat doit susciter l'intérêt, surtout quand il s'agit d'un jeune diplômé, sa capacité de communication est primordiale. I4 : « ...c'est là qu'il doit me montrer l'intérêt de son diplôme, surtout pour des lauréats de grandes écoles, ils doivent me montrer leurs capacités à bien s'exprimer... »
- **La présentation écrite** : doit refléter le sérieux et le soin que le candidat lui a accordé. La qualité du dossier traduit sa compétence professionnelle, et c'est ce qui sera au final étudié par le comité.

Ce dossier comporte tout d'abord le business plan, l'idéal serait qu'il soit élaboré par un comptable de renom. Le plus important est que les chiffres soient exacts et réalistes. I2 : « ... certains candidats font appel à des comptables qui gonflent les chiffres pour maximiser le montant de crédit, ce qui traduit seulement son manque de sincérité et bien sûr ne jouera pas en sa faveur... ».

Le candidat peut consolider son dossier par un portefeuille clients préétabli, des engagements avec des fournisseurs. Cela dépend bien évidemment du domaine en question. L'essentiel est le candidat puisse démontrer comment il a l'intention de réaliser des bénéfices. Enfin, Le dossier fait l'objet d'une étude, et par la suite une contre étude avant de prendre la décision. La banque fait appel à des spécialistes en cas de besoin pour vérifier la véracité des éléments fournis par le candidat et la faisabilité du projet.

La pression de la banque: le discours royal du 11 Octobre qui a mis en première ligne les banques, en les incitant à élargir leurs cibles de crédits, et d'être plus coopératives avec les jeunes et les auto-entrepreneurs. De ce fait, la banque populaire a reçu un arrêté ministériel sous ordres de sa majesté le roi Mohamed VI, les incitant à augmenter le taux de crédits octroyés aux jeunes, tout en gérant le risque. I2 : « *après les nouvelles directives royales, il y'a le feu ! Nous avons besoins d'entrepreneurs sérieux, mais nous avons quand même la contrainte du taux de casse...* ».

En effet, les conseillers financiers sont avant tout des commerciaux, ils ont un objectif à atteindre, un produit (Crédit) à vendre. D'un autre côté, ils ont une autre pression relative à la gestion de risque, au vu de la garantie de l'état à rembourser les prêts jeunes promoteurs, et aux conventions de cofinancement (Souss Massa Initiative), la banque est sujette à certain « arnaqueurs » qui n'ont jamais eu l'intention de rembourser.

Aspect relationnel : la création d'entreprise, suppose une relation à priori durable entre un jeune diplômé (dans le cas de notre recherche) et son conseiller financier. A travers les interviews réalisées, nous avons pu relever que la confiance est la base de cette relation. En effet, en cas d'octroi du financement⁶, le conseiller a sa part de responsabilité dans cette décision, et prend le risque de croire en lui en pariant qu'il va honorer ses engagements. Certains éléments favorisent cette confiance, comme le professionnalisme du candidat le respect et la sincérité.

En parlant de confiance, trois interviewés sur quatre ont fait allusion à ce que la femme leur inspire plus facilement la confiance. I1 : « *...la femme promoteur inspire plus de confiance, et cela se reflète sur le taux de casse très faible quand il s'agit des femmes...* ».

Le ressenti: Les interviews ont fait ressortir que les conseillers financiers ne peuvent pas éviter de se construire intuitivement une idée sur le candidat et sur le fait qu'il va obtenir ou non un financement. Ils s'accordent à dire que c'est relatif à la perception, et de par leur grande expérience avec les jeunes promoteurs en général, ils arrivent cerner les profils finançables, et ceux qui ne le sont pas.

L'innovation: mis à part tous les éléments cités, la banque accorde également une grande importance à l'innovation apportée par le porteur de projet. Celle-ci est très recherchée et

⁶Le conseiller financier n'est pas seul à prendre la décision de financement, cela se fait en quatre étapes : l'instruction, l'étude du dossier, la contre étude et la décision.

prise au sens large : elle peut concerner un nouveau produit ou service, nouveau marché, nouvelle démarche commerciale ou mercatique... l'essentiel serait que l'entrepreneur apporte du nouveau et arrive à trouver sa place avec dans le monde des affaires. Certains conseillers dénoncent l'imitation dont font preuve certains porteurs de projet, en effet, dès qu'un secteur ou une activité donne de bons résultats, nous faisons face à une multitude d'imitateurs qui veulent réaliser la même chose au détail près.

Conclusion

Notre recherche a permis de ressortir huit éléments qui influencent la prise de décision d'un conseiller financier. A savoir : le type de diplôme, l'expérience, la motivation du candidat, la présentation du projet, la pression de la banque, l'aspect relationnel le ressenti et l'innovation. Ceux-ci lui permettent de se construire une idée préalable au financement, ou pas du projet. Bien sûr la décision est prise après une étude et une contre étude du dossier par d'autres parties. Il est clair que malgré tant d'efforts déployés par l'état dans le but de soutenir les jeunes promoteurs, le taux d'octroi de financement reste très limité, et grandement inférieur aux résultats escomptés. Enfin, ce travail présente la vision du financement du côté de la banque, il serait judicieux d'étudier celle des personnes concernées, en l'occurrence les jeunes diplômés porteurs de projet, ce qui représente une perspective pour nos futurs travaux de recherche.

Bibliographie

Boussetta M. (2003) « Contraintes de financement de PME micro crédit au Maroc » Communication présentée au colloque international organisé par l'Agence universitaire de la Francophonie, Rouen, France.^[1]_[SEP]

Boussetta M. (2013) « Entrepreneuriat des Jeunes et Développement de l'Esprit d'Entreprise au Maroc : l'Expérience de Moukawalati », *Rapport de Recherche du Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires* N° 54/13 (FR- CIEA) Dakar.

Denieuil. P. N. et Madoui. M. (2011), *Entrepreneurs maghrébins, terrains en développement*, Editions KARTHALA et IRMC, p.36.

Foliard S. (2008) *Le financement bancaire des créateurs de très petites entreprises*, Thèse de doctorat en Sciences de l'Homme et Société. Université Jean Moulin - Lyon III.

Gartner, W. B. (1988). « "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question ». *American Journal of Small Business*, 12(4), 11–32.

HLADY RISPAL M. (2002). *La méthode des cas, application à la recherche en gestion*, De Boeck Université

Khariss. M (2003), *Le développement des PME au Maroc, un enjeu pour le Maroc*, Thèse d'Etat, Rabat.^[1]_[SEP]

MAXWELL Joseph A. (1999) *La modélisation de la recherche qualitative. Une approche interactive*. Éditions Universitaires de Fribourg.

Mourji F. (1998) *Le développement des micros entreprises en question*, éditions REMALD.

Roy, S. N. (2009). *L'étude de cas*. Edition Gauthier, Recherche sociale de la problématique à la collecte de données, Québec : Presses de l'Université du Québec.

VERSTRAETE T. (2001) « Entrepreneuriat : Modélisation du phénomène » *Revue de l'entrepreneuriat*, vol 1, N°1, 2001.