



Les Petites et Moyennes Entreprises au Maroc : définitions, spécificités et enjeux de gouvernance

Small and Medium-sized Enterprises in Morocco: Definitions, Specificities and Governance Issues

Houda KHOMSI

Docteur - Chercheur

Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales AIN SEBAA

Université Hassan II – Casablanca

Laboratoire de Recherche sur la Nouvelle Économie et Développement (LARNED)

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.17304244>

Résumé :

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent plus de 95 % du tissu entrepreneurial marocain et jouent un rôle central dans l'emploi et la croissance. Toutefois, leur définition demeure marquée par une grande hétérogénéité. La Charte de la PME (2002) propose une première base légale fondée sur des critères quantitatifs (effectif, chiffre d'affaires, bilan). Néanmoins, cette définition reste limitée car elle exclut les micro-entreprises et ne tient pas compte des spécificités sectorielles.

Face à ces insuffisances, Maroc PME (2015) et la CGEM (2008) ont proposé des définitions alternatives. La première privilégie le chiffre d'affaires comme critère central, tandis que la seconde insiste sur des aspects qualitatifs comme la gouvernance, l'innovation et l'internationalisation.

L'analyse met en évidence la spécificité marocaine : la forte corrélation entre PME et entreprises familiales. Cette caractéristique influence directement la gouvernance, souvent marquée par l'informalité et des difficultés de succession. L'article recommande une approche intégrée combinant critères quantitatifs et qualitatifs pour harmoniser la définition, renforcer la gouvernance et améliorer la comparabilité internationale.

Mots-clés : PME, Maroc, gouvernance, entreprises familiales.

Abstract :

Small and medium-sized enterprises (SMEs) represent more than 95% of Morocco's business fabric and play a central role in employment and growth. However, their definition remains highly heterogeneous. The SME Charter (2002) introduced a legal framework based on quantitative criteria (workforce, turnover, assets). Yet, this definition is limited as it excludes micro-enterprises and does not reflect sectoral specificities.

To overcome these shortcomings, Maroc PME (2015) and CGEM (2008) proposed alternative definitions. The former emphasizes turnover as the main criterion, while the latter stresses qualitative aspects such as governance, innovation, and internationalization.

The analysis highlights a Moroccan specificity: the strong overlap between SMEs and family businesses. This feature has a direct impact on governance, which is often characterized by informality and succession challenges. The paper recommends an integrated approach combining quantitative and qualitative criteria to harmonize definitions, strengthen governance, and improve international comparability.

Keywords: SMEs, Morocco, governance, family businesses.

1. Introduction.

Les petites et moyennes entreprises (PME) occupent une place centrale dans le développement économique et social, aussi bien dans les économies avancées que dans les pays émergents. Elles constituent le socle du tissu productif, assurant une part importante de la création d'emplois, de la production nationale et de la dynamique entrepreneuriale (OCDE, 2019). Le Maroc n'échappe pas à cette réalité : les PME représentent environ 95 % des entreprises, participent à près de 40 % de la production nationale et contribuent significativement à la valeur ajoutée et à l'investissement (Maroc PME, 2020).

Cependant, malgré leur rôle crucial, les PME marocaines souffrent d'un déficit de définition claire et homogène, ce qui complique leur encadrement juridique, statistique et institutionnel. Alors que l'Union européenne a adopté une définition standardisée intégrant des seuils précis en termes d'effectifs, de chiffre d'affaires et de total du bilan (Commission Européenne, 2003), le Maroc reste marqué par une certaine ambiguïté. En effet, la promulgation de la Charte de la PME en 2002 (loi n°54-00) a permis d'introduire une première définition officielle, mais celle-ci demeure limitée et ne prend pas en compte la diversité des réalités entrepreneuriales, notamment celles des micro-entreprises (Bedouk, 2013).

Face à cette insuffisance, plusieurs institutions marocaines, notamment la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM) et l'Agence Nationale pour la Promotion de la PME (Maroc PME), ont proposé des définitions alternatives, davantage centrées sur le chiffre d'affaires et mieux adaptées aux spécificités nationales (Maroc PME, 2015). Ces efforts traduisent une volonté d'harmonisation, mais ils révèlent également la persistance d'une hétérogénéité des critères qui complique à la fois la recherche empirique et l'élaboration des politiques publiques (Bentebbaa, 2014).

Par ailleurs, une caractéristique propre au contexte marocain réside dans la prépondérance des entreprises familiales. Plusieurs études montrent que la majorité des PME marocaines sont détenues et gérées par des familles, ce qui confère à ces structures une gouvernance spécifique, souvent marquée par la concentration du pouvoir décisionnel et une faible formalisation des pratiques (Bentebbaa, 2014 ; CGEM, 2008). Cette particularité renforce l'intérêt d'une analyse approfondie des PME marocaines à travers le prisme de la gouvernance, dans la mesure où leur performance et leur pérennité sont intimement liées à leur mode de gestion.

Ainsi, la problématique de cet article peut être formulée comme suit : comment les définitions et les caractéristiques institutionnelles des PME au Maroc influencent-elles leur gouvernance et leur place dans l'économie nationale ?

L'objectif de cet article est triple :

1. Analyser l'évolution des définitions juridiques et institutionnelles des PME au Maroc.
2. Comparer ces définitions aux standards internationaux afin de mettre en évidence les convergences et divergences.
3. Examiner la spécificité des PME marocaines, notamment leur lien avec les entreprises familiales, à travers le cadre de gouvernance proposé par la CGEM.

Pour répondre à cette problématique, nous mobilisons une revue de littérature et une analyse comparative fondée sur les textes juridiques, les rapports institutionnels et les études scientifiques consacrées aux PME. L'article est structuré comme suit : la première partie présente les définitions et caractéristiques des PME au Maroc, la deuxième s'intéresse à leur gouvernance et leur spécificité familiale, et enfin la conclusion propose des recommandations en matière d'harmonisation et de développement.

2. Revue de littérature.

La littérature consacrée aux petites et moyennes entreprises (PME) souligne depuis longtemps la difficulté de parvenir à une définition consensuelle. La PME est, en effet, une catégorie d'entreprises polymorphe, qui varie selon les contextes institutionnels, économiques et culturels. Julien (1997, p. 12) rappelle que « la PME est une notion floue, qui ne saurait être appréhendée uniquement à travers des seuils numériques », tandis que Torrès (2003, p. 41) insiste sur la relativité contextuelle de cette catégorie. Cette ambiguïté se retrouve tant au niveau international qu'au Maroc, où la Charte de 2002, Maroc PME et la CGEM ont proposé des définitions distinctes, parfois divergentes, ce qui complique la lisibilité statistique et l'efficacité des politiques publiques.

2.1. La difficile définition internationale de la PME.

Au niveau international, plusieurs institutions ont cherché à proposer des critères uniformes. L'Union européenne, à travers la Recommandation 2003/361/CE, définit une PME comme une entreprise de moins de 250 salariés, réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ($\approx$ 540 millions DH) ou dont le bilan ne dépasse pas 43 millions d'euros ($\approx$ 465 millions DH). Cette définition, largement reprise dans la recherche et la pratique, présente l'avantage d'harmoniser les seuils, mais elle a été critiquée pour son caractère strictement

quantitatif (Beck & Demirguc-Kunt, 2006). En effet, elle ignore des dimensions qualitatives comme la gouvernance, l'innovation et le rôle du dirigeant.

La Banque Mondiale (2010) adopte une approche plus souple, adaptée aux pays en développement : une petite entreprise emploie entre 10 et 50 salariés, une moyenne entre 50 et 300 salariés, avec des seuils financiers souvent compris entre 5 et 200 millions DH. Cette flexibilité reflète la structure entrepreneuriale des pays émergents, largement dominée par des petites unités productives. Quant à l'OCDE (2019), elle rappelle que la PME doit être interprétée de manière relative, puisqu'une entreprise considérée comme moyenne dans une économie industrialisée peut être classée comme grande dans une économie émergente.

Ces différentes approches soulignent la tension entre deux visions :

Une approche quantitative, fondée sur des seuils d'effectifs et de chiffres financiers, nécessaire pour les comparaisons statistiques, et une approche qualitative, qui met en lumière la proximité du dirigeant, la flexibilité organisationnelle et la spécificité des modes de gouvernance.

Comme le souligne Marchesnay (2003, p. 45), « **la PME ne saurait être réduite à une taille : c'est une organisation particulière, marquée par la proximité du dirigeant avec ses parties prenantes** ».

Tableau 1 : Définitions internationales des PME

Institution	Effectif	Chiffre d'affaires	Total du bilan	Particularités
Union Européenne (2003)	<250 salariés	< 540 M DH	< 465 M DH	Définition harmonisée
Banque Mondiale (2010)	10–300 salariés	Variable selon pays	Variable	Adaptée aux pays en développement
OCDE (2019)	<250 salariés	Variable selon pays	Variable	Relativité contextuelle

Source : Banque Mondiale (2010)

2.2. Le cadre juridique marocain : la Charte de la PME (2002)

Au Maroc, la volonté d'encadrer juridiquement les PME s'est concrétisée avec la Charte de la PME en 2002 (loi n°54-00). Selon son article 1, une PME est une société « directement dirigée et/ou contrôlée par des personnes physiques ou morales, à condition qu'aucune entité

extérieure ne détienne plus de 25 % du capital » (Charte PME, 2002). Trois seuils principaux sont fixés :

- Un effectif permanent ≤ 200 salariés,
- Un chiffre d'affaires $\leq 75\,444\,400$ DH,
- Un total du bilan $\leq 50\,000\,000$ DH.

Cette définition a eu le mérite de constituer une référence pour les politiques publiques et les institutions financières, en offrant une première base juridique. Toutefois, elle a rapidement révélé ses limites. D'abord, elle exclut les micro-entreprises, qui représentent plus de 60 % du tissu productif (HCP, 2019). Ensuite, elle ignore les spécificités sectorielles et territoriales, alors qu'une PME dans l'agriculture n'a pas la même dimension qu'une PME industrielle. Enfin, elle reste figée dans une logique quantitative, sans intégrer de dimensions qualitatives liées à la gouvernance ou à l'innovation. Bedouk (2013, p. 67) critique ainsi « *l'approche marocaine, restée figée dans une logique quantitative, alors que la PME doit être définie aussi par sa structure organisationnelle et ses pratiques de gestion* ».

Type d'entreprise	Effectif permanent	Chiffre d'affaires	Total du bilan
Grande entreprise	≥ 250 salariés	≥ 75 M DH	≥ 90 M DH
PME	< 250 salariés	< 75 M DH	< 90 M DH
Micro-entreprise	< 10 salariés	< 10 M DH	< 15 M DH

Source : (HCP, 2019)

2.3. Les définitions alternatives : Maroc PME et CGEM

Face aux limites de la Charte, d'autres institutions marocaines ont proposé des définitions alternatives. Maroc PME (2015) a introduit une classification simple, basée sur le chiffre d'affaires, distinguant :

- Les Très Petites Entreprises (TPE) : CA < 3 M DH,
- Les Petites Entreprises (PE) : CA entre 3 et 10 M DH,
- Les Moyennes Entreprises (ME) : CA entre 10 et 175 M DH.

Cette typologie a l'avantage de mieux refléter la structure entrepreneuriale nationale, dominée par de très petites unités. Toutefois, elle maintient une approche strictement quantitative.

La CGEM (2008), quant à elle, insiste sur la nécessité d'intégrer des critères qualitatifs. Elle considère que la taille n'est pas le seul facteur déterminant et qu'il convient de prendre en compte :

- La capacité d'innovation,
- Le niveau d'internationalisation,
- La structure de gouvernance.

2.4. PME marocaines et entreprises familiales

Un élément spécifique au Maroc est la forte corrélation entre PME et entreprises familiales. Selon Bentebbaa (2014, p. 61), « *entre la très petite et la grande entreprise familiale, la majorité des entreprises familiales au Maroc sont des PME, et inversement, la majorité des PME sont de nature familiale* ». Bedouk (2013) confirme que les entreprises non familiales représentent une exception dans le paysage entrepreneurial marocain.

Ces entreprises familiales se caractérisent par :

- Une concentration du pouvoir décisionnel entre les mains du propriétaire-dirigeant,
- Une confusion entre patrimoine familial et patrimoine de l'entreprise,
- Une faible formalisation des pratiques de gouvernance (peu de recours à l'audit externe, absence de conseil d'administration),
- Des difficultés de succession intergénérationnelle, souvent sources de conflits.

Pour répondre à ces enjeux, la CGEM a publié en 2008 un Code de bonnes pratiques de gouvernance des PME et entreprises familiales, qui recommande :

- Une séparation claire entre gestion et propriété,
- La mise en place de structures de gouvernance (conseils de famille, comités consultatifs),
- Une professionnalisation accrue du management.

Cependant, la mise en œuvre de ces recommandations demeure limitée. La culture patrimoniale, le poids de l'informalité et la faible diffusion des outils modernes de gestion expliquent en grande partie cette situation (Bentebbaa, 2014).

2.5. Synthèse critique.

La revue de littérature met en évidence plusieurs constats majeurs. Premièrement, la PME est une notion relative et polymorphe, ce qui rend difficile son encadrement juridique et statistique (Julien, 1997 ; Torrès, 2003). Deuxièmement, au Maroc, la Charte de 2002 a constitué une étape importante, mais sa définition demeure incomplète, car elle exclut les micro-entreprises et reste strictement quantitative (Bedouk, 2013). Troisièmement, les définitions alternatives de Maroc PME et de la CGEM ont permis de mieux adapter la

catégorisation aux réalités locales, mais au prix d'une multiplication des seuils et des approches, ce qui entretient une confusion (Bentebbaa, 2014). Enfin, la spécificité marocaine réside dans la dimension familiale des PME, qui influence fortement leur gouvernance et leur pérennité (CGEM, 2008).

En définitive, une définition intégrée et opérationnelle des PME marocaines devrait combiner:

Des critères quantitatifs (effectif, chiffre d'affaires, bilan), et des critères qualitatifs (nature familiale, gouvernance, capacité d'innovation).

Cette approche mixte permettrait à la fois d'harmoniser les données statistiques et de refléter la réalité socio-économique du pays, condition essentielle pour l'élaboration de politiques publiques adaptées.

3. Méthodologie

La présente recherche adopte une démarche essentiellement qualitative et descriptive, centrée sur l'analyse des définitions et caractéristiques des petites et moyennes entreprises (PME) au Maroc, ainsi que sur leur gouvernance spécifique. L'objectif de la méthodologie n'est pas de produire un modèle économétrique ou une étude statistique, mais d'élaborer une analyse comparative et critique des différentes approches théoriques, juridiques et institutionnelles relatives aux PME.

3.1. Nature de la recherche

L'article relève d'une recherche exploratoire (Yin, 2014), car il vise à clarifier un objet encore marqué par une forte ambiguïté conceptuelle et institutionnelle. Il s'agit d'identifier les convergences et divergences entre les définitions proposées au Maroc (Charte de la PME, Maroc PME, CGEM) et celles utilisées à l'international (UE, OCDE, Banque Mondiale), puis de mettre en évidence les spécificités nationales, notamment la dimension familiale des PME marocaines.

3.2. Démarche analytique

L'analyse repose sur trois étapes principales :

- Collecte et systématisation des définitions existantes : identification des critères retenus (effectif, chiffre d'affaires, bilan, indépendance, gouvernance).
- Comparaison internationale et nationale : mise en parallèle des définitions de l'UE, de la Banque Mondiale et de l'OCDE avec celles de la Charte PME, de Maroc PME et de la CGEM. Cette comparaison permet de dégager les convergences (critères quantitatifs) et divergences (prise en compte de la gouvernance, spécificité familiale).

- Analyse critique : évaluation des forces et limites de chaque approche. L'accent est mis sur la pertinence des critères retenus, la capacité des définitions à refléter la réalité du tissu entrepreneurial marocain, l'adéquation de ces définitions aux besoins de la recherche empirique et de la politique économique.

3.4. Limites méthodologiques

Plusieurs limites doivent être signalées :

- La recherche se fonde sur des sources documentaires et non sur une enquête de terrain. Cela limite la possibilité de mesurer empiriquement l'impact des définitions sur la performance des PME.
- Les statistiques officielles marocaines utilisent parfois des critères hétérogènes, ce qui complique les comparaisons longitudinales.
- La multiplicité des définitions engendre une confusion méthodologique, rendant difficile la production de données homogènes.

Malgré ces limites, la méthodologie adoptée permet de mettre en évidence les grandes tendances et d'identifier les enjeux liés à la définition et à la gouvernance des PME au Maroc.

4. Analyse et discussion.

4.1. Hétérogénéité des définitions des PME au Maroc.

L'examen des différentes définitions des PME au Maroc révèle une absence d'uniformité, qui fragilise à la fois la recherche empirique, les comparaisons internationales et la mise en œuvre de politiques publiques ciblées. La Charte de la PME (2002) a introduit une définition légale, centrée sur trois critères quantitatifs : l'effectif permanent (≤ 200 salariés), le chiffre d'affaires ($\leq 75\,444\,400$ DH) et le total du bilan ($\leq 50\,000\,000$ DH).

Toutefois, cette définition a été critiquée pour plusieurs raisons. Premièrement, elle n'intègre pas les micro-entreprises, qui représentent pourtant plus de 60 % du tissu productif (HCP, 2019). Deuxièmement, elle ne tient pas compte des spécificités sectorielles : une PME industrielle n'a pas les mêmes besoins ni la même taille critique qu'une PME agricole ou artisanale. Enfin, elle demeure figée dans une logique purement quantitative, ce qui limite son utilité dans l'évaluation qualitative des pratiques de gestion et de gouvernance (Bedouk, 2013).

Face à ces limites, Maroc PME (2015) a proposé une classification alternative, basée uniquement sur le chiffre d'affaires, distinguant les TPE (< 3 M DH), les PE (3–10 M DH) et les ME (10–175 M DH). Cette typologie a le mérite de refléter davantage la réalité du tissu

entrepreneurial national, mais elle entretient une certaine confusion, car elle n'est pas totalement alignée sur la définition légale de 2002.

De son côté, la CGEM (2008) a insisté sur la nécessité d'intégrer des critères qualitatifs (capacité d'innovation, niveau d'internationalisation, gouvernance). Cette approche est en rupture avec les définitions strictement financières et comptables, mais elle reste difficile à appliquer dans un cadre statistique ou juridique.

En somme, l'hétérogénéité des définitions entraîne une fragmentation conceptuelle qui limite la lisibilité statistique et nuit à la formulation de politiques publiques efficaces (Bentebbaa, 2014).

4.2. Les PME marocaines et la question de la gouvernance

La spécificité marocaine réside dans le fait que les PME sont très souvent des entreprises familiales. Comme le souligne Bentebbaa (2014, p. 61), « **entre la très petite et la grande entreprise familiale, la majorité des entreprises familiales au Maroc sont des PME, et inversement, la majorité des PME sont de nature familiale** ». Bedouk (2013) considère même que les entreprises non familiales constituent une exception dans le paysage entrepreneurial marocain.

Cette réalité a des implications profondes sur la gouvernance des PME marocaines :

- La concentration du pouvoir décisionnel est fréquente : le dirigeant-proprétaire joue un rôle central, ce qui peut freiner la délégation et la professionnalisation de la gestion.
- Il existe une confusion entre patrimoine familial et patrimoine de l'entreprise, ce qui limite l'accès au financement bancaire et accroît les risques en cas de succession.
- Les pratiques de gouvernance sont souvent informelles : absence de conseil d'administration, faible recours à l'audit externe, décisions stratégiques basées sur des logiques familiales.
- La succession intergénérationnelle constitue un enjeu critique : plusieurs PME disparaissent lors du passage à la deuxième ou troisième génération faute de préparation (CGEM, 2008).

Pour répondre à ces difficultés, la CGEM a publié en 2008 un Code de bonnes pratiques de gouvernance des PME et entreprises familiales. Ce document recommande :

Une séparation claire entre propriété et gestion, la mise en place de structures de gouvernance (conseils de famille, comités consultatifs), L'adoption d'outils modernes de gestion (audit, contrôle interne, reporting).

Néanmoins, l'application de ces recommandations reste limitée en raison de la culture patrimoniale, de la prédominance de l'informalité et du manque de sensibilisation des dirigeants (Bentebbaa, 2014).

4.3. Comparaison avec les standards internationaux.

La comparaison des définitions marocaines avec celles des institutions internationales met en évidence des convergences et des divergences.

- Convergences : le Maroc, à travers la Charte de 2002, reprend les principaux critères internationaux : effectif, chiffre d'affaires et bilan. Ces critères sont similaires à ceux de l'Union européenne (Commission Européenne, 2003) et de l'OCDE (2019).
- Divergences : plusieurs différences persistent. D'abord, les seuils retenus au Maroc sont relativement bas par rapport aux standards européens (75 M DH contre 540 M DH pour le chiffre d'affaires). Ensuite, le Maroc ne prend pas systématiquement en compte les micro-entreprises, contrairement à l'UE qui distingue les micro-entreprises (< 10 salariés et < 20 M DH de CA). Enfin, la spécificité marocaine réside dans le poids des entreprises familiales, une dimension largement absente des définitions internationales.

Cette divergence pose un double problème :

1. Elle rend difficile la comparaison statistique entre le Maroc et ses partenaires économiques, notamment l'Union européenne, avec laquelle il entretient des relations commerciales privilégiées.
2. Elle complique l'harmonisation réglementaire dans le cadre des accords de libre-échange et de coopération internationale.

	Critère Maroc (Charte 2002)	Maroc PME (2015)	Union Européenne (2003)
Effectif maximum	200 salariés	—	250 salariés
Chiffre d'affaires maximum	75,4 M DH	175 M DH	540 M DH
Total du bilan	50 M DH	—	465 M DH
Micro-entreprises	Non reconnues	< 3 M DH	< 20 M DH
Critères qualitatifs	Non	Non	Non
Entreprises familiales	Très présentes	Très présentes	Non prises en compte

Source : l'OCDE (2019).

4.4. Vers une approche intégrée

L'analyse montre que la multiplicité des définitions, combinée à la spécificité des entreprises familiales, limite la pertinence de la catégorisation actuelle des PME au Maroc.

Une approche intégrée semble nécessaire, combinant des critères quantitatifs (effectif, chiffre d'affaires, bilan), indispensables pour les comparaisons statistiques et l'éligibilité aux programmes de soutien, des critères qualitatifs (nature familiale, gouvernance, capacité d'innovation), essentiels pour comprendre la spécificité des PME marocaines et améliorer leur performance.

Comme le résume Marchesnay (2003), *« la PME ne doit pas être réduite à une taille : elle est avant tout une manière d'entreprendre, structurée autour du rôle du dirigeant et des logiques de proximité »*.

Une telle redéfinition permettrait au Maroc d'améliorer la cohérence statistique et la comparabilité internationale, de mieux cibler les politiques publiques en faveur des PME, de renforcer la gouvernance et la pérennité des entreprises familiales.

Conclusion et recommandations.

L'analyse menée dans cet article a permis de mettre en évidence la complexité qui entoure la définition et les caractéristiques des petites et moyennes entreprises (PME) au Maroc. À l'instar des débats internationaux, la PME marocaine demeure un concept polymorphe, difficile à enfermer dans une définition unique. La Charte de 2002 a constitué une première étape importante en posant des seuils légaux relatifs à l'effectif, au chiffre d'affaires et au bilan. Cependant, cette définition reste limitée, car elle ignore les micro-entreprises et néglige les spécificités sectorielles et territoriales.

Face à ces insuffisances, Maroc PME (2015) et la CGEM (2008) ont introduit des définitions alternatives. La première s'est concentrée sur le critère du chiffre d'affaires, distinguant les TPE, PE et ME, tandis que la seconde a insisté sur des critères qualitatifs liés à la gouvernance et à l'innovation. Cette diversité de définitions reflète la volonté d'adapter les seuils aux réalités du tissu entrepreneurial, mais elle entretient également une certaine confusion statistique et méthodologique, qui complique les comparaisons dans le temps et avec l'international.

La spécificité marocaine réside dans la forte corrélation entre PME et entreprises familiales. Comme l'ont souligné Bentebbaa (2014) et Bedouk (2013), la majorité des PME marocaines sont de nature familiale, ce qui confère à leur gouvernance des traits particuliers : concentration du pouvoir, informalité des pratiques, faible séparation entre patrimoine familial et patrimoine de l'entreprise, et difficultés liées à la succession. Si la CGEM a

proposé un Code de bonnes pratiques de gouvernance (2008), son application reste limitée, freinée par des logiques patrimoniales et la prédominance de l'informalité.

Comparée aux standards internationaux (UE, Banque Mondiale, OCDE), la définition marocaine des PME apparaît relativement restrictive. Les seuils retenus en termes de chiffre d'affaires (75 M DH dans la Charte de 2002) sont bien inférieurs à ceux de l'Union européenne ($\approx$ 540 M DH). De plus, le Maroc n'intègre pas systématiquement les micro-entreprises, contrairement à l'UE. Enfin, les dimensions qualitatives, bien qu'identifiées par la CGEM, restent absentes du cadre légal et statistique.

Recommandations :

À la lumière de ces constats, plusieurs recommandations peuvent être formulées :

1. Unification et clarification de la définition des PME au Maroc

- Adopter une définition légale intégrée qui englobe les micro-entreprises, actuellement marginalisées.
- Harmoniser les critères de la Charte de 2002, de Maroc PME et de la CGEM, afin de disposer d'une base statistique et réglementaire unique.

2. Combinaison des critères quantitatifs et qualitatifs

- Maintenir des seuils financiers et d'effectifs (CA entre 3 et 175 M DH ; effectif entre 10 et 200 salariés).
- Intégrer des dimensions qualitatives liées à la gouvernance, à l'innovation et au degré d'internationalisation, afin de mieux refléter la réalité du tissu entrepreneurial.

3. Prise en compte des spécificités sectorielles et territoriales

- Adapter les seuils en fonction des secteurs (industrie, agriculture, services) et des régions, afin de tenir compte des disparités économiques.
- Développer des programmes publics différenciés selon les profils de PME (innovantes, exportatrices, familiales, locales).

4. Renforcement de la gouvernance des PME familiales

- Promouvoir l'application du Code de bonnes pratiques de la CGEM (2008).
- Encourager la professionnalisation de la gestion via la formation des dirigeants, l'instauration de conseils de famille et le recours à l'audit externe.
- Développer des mécanismes d'accompagnement spécifiques pour préparer la succession et assurer la pérennité intergénérationnelle.

5. Alignement avec les standards internationaux :

- Travailler à une convergence progressive avec les définitions de l'Union européenne et de l'OCDE pour faciliter la comparabilité statistique et renforcer l'intégration économique.
- Développer une coopération renforcée avec les organismes internationaux (Banque Mondiale, OCDE) dans le suivi et l'évaluation des PME.

L'étude a mis en évidence l'importance de la définition et de la gouvernance des PME pour leur reconnaissance institutionnelle et leur accompagnement. Elle ouvre des pistes de recherche futures, notamment sur :

- Le lien entre définition des PME et fiscalité (comment la catégorisation influence l'imposition et les incitations fiscales),
- L'impact de la gouvernance familiale sur la performance économique et la pérennité des PME,
- La comparaison des PME marocaines avec celles d'autres pays émergents d'Afrique et du Moyen-Orient.

Ainsi, une redéfinition claire et intégrée des PME au Maroc apparaît comme une condition essentielle pour renforcer leur rôle dans le développement économique, améliorer leur gouvernance et accroître leur compétitivité au niveau international.

Références bibliographiques :

- Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931–2943.
- Bedouk, M. (2013). *La gouvernance des entreprises familiales au Maroc : enjeux et perspectives*. Casablanca : Editions Maghreb Entrepreneurs.
- Bentebbaa, H. (2014). *La gouvernance des PME familiales au Maroc : entre traditions et modernité*. Rabat : L'Harmattan.
- Charte de la PME (2002). Loi n°54-00 instituant la Charte de la petite et moyenne entreprise. *Bulletin officiel du Royaume du Maroc*.
- Commission Européenne. (2003). Recommandation 2003/361/CE concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises. Bruxelles : Journal officiel de l'Union européenne.
- Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM). (2008). *Code de bonnes pratiques de gouvernance des PME et entreprises familiales*. Casablanca : CGEM.

- Haut-Commissariat au Plan (HCP). (2019). Enquête nationale sur la structure des entreprises. Rabat : HCP.
- Julien, P. A. (1997). Les PME : bilan et perspectives. Montréal : Economica.
- Marchesnay, M. (2003). Management des PME : spécificités et diversité. Paris : Economica.
- Maroc PME. (2015). Rapport annuel sur les petites et moyennes entreprises au Maroc. Rabat : Agence nationale pour la promotion de la PME.
- Maroc PME. (2020). Les PME marocaines : état des lieux et perspectives. Rabat : Agence nationale pour la promotion de la PME.
- Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE). (2019). SME and Entrepreneurship Outlook 2019. Paris : OCDE Publishing.
- Torrès, O. (2003). La gestion des PME. Paris : Economica.
- World Bank. (2010). Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance. Washington D.C. : The World Bank.
- Yin, R. K. (2014). Case Study Research: Design and Methods (5th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.