

## **Rôle modérateur du profil du dirigeant sur l'acceptabilité des produits bancaires participatifs : Une analyse PLS-MGA des PME de la région Tanger-Tétouan-Al Hoceima**

Moderating role of the manager's profile on the acceptability of participatory banking products: A PLS-MGA analysis of SMEs in the Tanger-Tetouan-Al Hoceima region.

- **AUTEUR 1** : Amina HACHIMI,
- **AUTEUR 2** : My Abdelouhab SALAHDDINE,

- (1)**: Professeure-chercheure, Laboratoire de Gouvernance des Organisations et des Territoires, Ecole Nationale de Commerce et de Gestion, Université Abdelmalek Essaadi, Tanger, Maroc.
- (2)**: Professeur-chercheur, Laboratoire de Gouvernance des Organisations et des Territoires, Ecole Nationale de Commerce et de Gestion, Université Abdelmalek Essaadi, Tanger, Maroc.



**Conflit d'intérêt** : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêt.

**Pour citer cet article** : HACHIMI .A & SALAHDDINE .M A (2026) « Rôle modérateur du profil du dirigeant sur l'acceptabilité des produits bancaires participatifs : Une analyse PLS-MGA des PME de la région Tanger-Tétouan-Al Hoceima»,

**IJAME** : Volume 02, N° 20 | Pp: 255 – 285.



DOI : 10.5281/zenodo.20560166  
Copyright © 2026 – IJAME

## Résumé

Le déploiement de la finance participative au Maroc soulève des enjeux stratégiques quant à l'adoption de ses instruments par le tissu entrepreneurial régional. Cet article examine l'effet modérateur des caractéristiques liées au profil du dirigeant-proprétaire de la PME (Genre, Age, Niveau d'étude) sur les relations du modèle d'acceptabilité des produits bancaires participatifs. Notre étude s'appuie sur une approche quantitative par modélisation en équations structurelles. Les données ont été recueillies auprès d'un échantillon de PME implantées dans la région de Tanger-Tétouan-Al Hoceima (TTA) et traitées via l'analyse multi-groupe (PLS-MGA). Les résultats empiriques mettent en évidence une forte stabilité structurelle globale du modèle d'acceptabilité au sein du contexte territorial étudié.

Les tests démontrent la quasi-neutralité des facteurs du genre et du niveau d'étude sur le plan managérial. A l'inverse, l'âge s'impose comme le principal facteur de segmentation. Il modifie significativement la relation entre l'expérience bancaire et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les PME : une dynamique d'adoption apparaît chez les jeunes dirigeants, tandis qu'un effet d'inertie se manifeste chez les profils plus expérimentés. Ces conclusions remettent ainsi en question les segmentations marketing traditionnelles et orientent vers une approche fondée davantage sur la dimension générationnelle dans le contexte des banques participatives marocaines.

**Mots Clés :** Finance participative, PME, Acceptabilité, PLS-MGA, Dirigeant-proprétaire, TTA.

## **Abstract**

The deployment of participatory finance in Morocco raises strategic issues regarding the adoption of its instruments by the regional SMEs. This article examines the moderating effect of characteristics related to the profile of the SME's owner-manager (gender, age, education level) on the relationships within the acceptability model of participatory banking products. Our study is based on a quantitative approach using structural equation modeling. Data were collected from a sample of SMEs located in the Tangier-Tetouan-Al Hoceima (TTA) region and analyzed using multi-group analysis (PLS-MGA). The empirical results highlight a strong overall structural stability of the acceptability model within the studied territorial context.

The tests demonstrate the near-neutral influence of gender and education level on managerial factors. Conversely, age emerges as the main segmentation factor. It significantly alters the relationship between banking experience and the acceptability of participatory banking products by SMEs: a dynamic of adoption emerges among young managers, while an inertia effect manifests itself among more experienced profiles. These findings thus call into question traditional marketing segmentations and point towards an approach based more on the generational dimension in the context of Moroccan participatory banks.

**Keywords:** Participatory finance, SMEs, Acceptability, PLS-MGA, Owner-manager, TTA.

## 1 Introduction

Même si la définition et le poids de la PME ne sont pas similaires dans tous les pays, leur rôle est fortement reconnu mondialement (OCDE, 2017). En effet, les PME contribuent à la création d'emplois en augmentant les opportunités de travail (Olarewaju & Msomi, 2021), à la croissance et changement de la structure de l'économie en améliorant le PIB, à l'augmentation de la productivité et de l'innovation, et au développement social en luttant contre la pauvreté et en favorisant le développement de l'esprit d'entrepreneuriat dans la société (Enaifoghe & Ramsuraj, 2023). Cependant, cette importance systémique est tempérée par une vulnérabilité financière chronique. Les PME restent structurellement exposées aux limites et aux exigences du crédit bancaire conventionnel (OECD, 2022). Face à la rigidité des garanties exigées et aux asymétries d'information, la diversification des instruments de financement est devenue une priorité cruciale pour renforcer leur résilience.

Le Maroc n'échappe pas à cette réalité. Les PME y représentent plus de 95 % du tissu productif national générant plus de 40 % du PIB et la moitié des emplois (HCP, 2019). Pourtant, l'accès au financement classique y demeure l'un des freins majeurs à leur développement. Cela les oblige à compter massivement sur l'autofinancement (60 % à 70 % de leurs besoins) au détriment du crédit bancaire, qui ne contribue qu'à hauteur de 20 %. Cette dépendance aux fonds propres, souvent imposée par les contraintes d'accès au financement bancaire, réduit leur capacité de développement et freine la croissance du secteur privé national (Bank Al-Maghrib, 2017). Face aux difficultés rencontrées par ces entreprises pour répondre aux exigences de garanties réelles imposées par le système bancaire classique, le financement par les banques participatives apparaît comme une alternative adaptée à leurs besoins.

Ceci accentue la nécessité d'encourager des mécanismes alternatifs pour soutenir l'apport des PME au développement économique du pays. C'est dans ce contexte de recherche d'inclusion financière que le Maroc a opéré une mutation majeure en lançant les banques participatives en 2017. Pour les PME exclues du système traditionnel pour des motifs religieux, éthiques ou par manque de collatéraux, les produits bancaires participatifs offrent une alternative novatrice basée sur l'adossé à des actifs réels et le partage des risques (Adelekan, 2021). Néanmoins, l'introduction de ces nouveaux mécanismes ne garantit pas leur adoption automatique, cela dépend d'un processus d'acceptabilité complexe de la part des entreprises.

Pour que le secteur bancaire islamique poursuive son développement et son expansion dans le monde, il est indispensable que la clientèle potentielle perçoive positivement et accepte

l'utilisation des produits des banques participatives et que ces produits prennent en charge leurs besoins (Echchabi & Aziz, 2012). C'est alors que les recherches sur les perceptions envers ces banques ont été d'une contribution capitale pour l'amélioration de la pratique bancaire islamique en vue de répondre au mieux aux besoins et attentes des clients. Pour comprendre ce processus d'acceptabilité, la recherche ne peut se limiter aux seuls critères financiers et structurels. En effet, la spécificité de la PME réside dans sa « dénaturation » (Julien & Marchesnay, 1988). Ceci dit, l'extrême centralisation du pouvoir fait du propriétaire-dirigeant l'unique décideur stratégique. La littérature confirme que dans les petites structures, le dirigeant-proprétaire exerce une influence omniprésente sur toutes les décisions stratégiques (Gibson & Cassar, 2005; Torrès et al., 2022).

Notre recherche se positionne au cœur de cette problématique afin d'apporter des réponses à un double déficit, à la fois théorique et empirique, qui caractérise la littérature sur le Maroc. D'une part, la majorité des travaux empiriques s'est concentrée sur le comportement d'adoption des consommateurs particuliers, délaissant le segment stratégique des PME. D'autre part, malgré l'essor de la finance participative au Maroc, la littérature académique a peu exploré l'hétérogénéité des profils des dirigeants comme facteur explicatif de cette adoption. En réponse directe aux recommandations de l'OCDE qui préconisent d'analyser plus finement les données de financement selon les profils individuels des entrepreneurs, cet article pose la question centrale suivante : Dans quelle mesure les caractéristiques sociodémographiques du dirigeant de PME dans la région Tanger-Tétouan-Al Hoceima (TTA) modèrent-elles les relations entre les facteurs d'adoption et l'acceptabilité effective des produits bancaires participatifs ? Ce choix n'est point anodin car cette région du Nord du Maroc est caractérisée par son dynamisme industriel et touristique, par ses conditions favorables d'investissement, et elle est considérée comme étant une région créatrice de richesses, possédant un tissu des PME considérable.

Pour répondre à cette problématique, nous adoptons une approche quantitative par modélisation d'équations structurelles (PLS-SEM). À travers une analyse multi-groupes (PLS-MGA) menée sur un échantillon de 218 PME de la région TTA, cette étude vise à identifier les segments de dirigeants les plus réceptifs à cette finance éthique. Ce travail apporte ainsi une double contribution. Sur le plan théorique, il permet d'enrichir la littérature en termes de la finance participative et du financement des PME. Sur le plan managérial, ce travail offre des pistes stratégiques claires aux banques participatives pour adapter leur communication et leur offre aux profils réels des propriétaires-dirigeants des PME marocaines.

## **2. Revue de littérature**

L'unanimité est admise autour du rôle des petites et moyennes entreprises (PME) dans le développement des économies. En revanche, il n'existe pas une définition universelle, unifiée et acceptée de la PME par la communauté de chercheurs et les autorités publics, et cela à cause de l'hétérogénéité du milieu des PME (Storey, 2016; Torres, 2000).

### **2.1. Spécificités de la PME et déterminants du choix de financement**

La littérature propose une définition de la PME basée sur deux approches complémentaires. En premier lieu, l'approche quantitative définit la PME selon le chiffre d'affaires, l'effectif, la part de marché et la valeur ajoutée. Mais, ces indicateurs diffèrent d'un pays à un autre, et d'un secteur d'activité à un autre. Les recherches initiales sur la PME soulignaient sur l'effet-taille pour distinguer entre les différentes structurations de l'organisation. En effet, la définition quantitative de la PME permet de définir les seuils de démarcation entre la grande, moyenne et petite entreprise. En revanche, ces limites accordent aux PME une image qui ne représente pas la réalité entrepreneuriale et économique et qui les considère comme des grandes entreprises miniatures.

En deuxième lieu, l'approche qualitative s'est avérée nécessaire afin de combler aux insuffisances de l'approche quantitative. Certains auteurs soutiennent que l'utilisation de définitions qualitatives dans la définition de la PME est préférable pour créer les bases d'une harmonisation et d'une comparabilité des rapports financiers de ces entreprises (Buculescu, 2013). L'exigence d'enrichir la définition de la PME par les critères qualitatifs a poussé Julien et Carrière (1994) à identifier des caractéristiques générales de cette forme d'entreprise. En effet, Julien (1996) a proposé un modèle factuel donnant six caractéristiques « concrètes » de la PME. Hirigoyen (1984) a présenté des qualités qui démontrent la spécificité de la PME. Ces critères sont d'ordre interne et liés à l'organisation et la personnalité du dirigeant de la PME.

D'ailleurs, pour définir la PME, il est primordial de prendre en considération la typologie dite « globale », qui combine les critères quantitatifs et qualitatifs de la PME dans le but de concevoir une vue d'ensemble sur la spécificité de cette catégorie d'entreprise. Cette dernière constitue un pilier et un véritable moteur de croissance économique et de développement social d'un pays.

### **2.2. Contraintes de financement et théories du choix managérial**

En dépit du dynamisme et du poids de la PME dans l'économie, cette entreprise subit des contraintes limitant son rôle de catalyseur d'une manière saine et propice. En effet, elle confronte

des entraves paralysant son entrée au marché et sa survie. Nous citons les contraintes liées au profil et au rôle du dirigeant-proprétaire (Ropega, 2011; Wang et al., 2007), celles liées à l'environnement réglementaire, administratif, concurrentiel et politique de la PME (Mellahi & Wilkinson, 2004). En addition, il existe des contraintes relatives à l'entreprise elle-même, à savoir celles associées à l'âge, la taille, la structure organisationnelle, la gestion des ressources humaines, les stratégies du marketing et enfin la pénurie des fonds propres et la difficulté d'accès au marché financier par la PME (Campbell et al., 2012; Le Nail, 1983; Levratto & Torre, 1986; Watson, 2007; Williams, 2014)

Face à ces barrières et selon le modèle de l'ordre hiérarchique contraint (Holmes et Kent, 1991), les propriétaires-dirigeants de la PME favorisent le recours à l'autofinancement et réduisent leur recours aux investisseurs externes afin de dominer leur pouvoir de décision et leur contrôle sur leur entité (Hussain et al., 2006). En effet, la PME supporte des coûts plus élevés dans leur recours à la dette bancaire à l'encontre des grandes entreprises. Comme le confirme Bank Al Maghrib (2017), « *la prédominance de l'autofinancement des PME (37%), contre 20% pour le crédit bancaire traduit la volonté de préserver le contrôle de l'entreprise et la réticence envers la transparence financière pour des raisons fiscales ou liées à la concurrence, ou encore des difficultés d'accès aux autres modes de financement.* »

Ainsi, face à un accès restreint de la PME au marché financier, elle trouve l'emprunt bancaire comme un secours afin de rembourser ses dettes envers les parties externes (Dong et Men 2014; Karadag, 2015). Mais, elle confronte aussi une entrave qui limite son accès au financement bancaire dû aux problèmes informationnels, manque de garanties, les rigidités réglementaires, l'absence des informations authentiques et des états de synthèses certifiés et le coût plus élevé des transactions de plus petite taille (Beck et al., 2011; Cowling et al., 2012; Shaban et al., 2016). En effet, ces entreprises sont désignées comme des structures opaques basées sur l'asymétrie d'information qui limitent leur accès au marché bancaire conventionnel, et par conséquent, elles affrontent un rationnement de crédit qui entraîne des probabilités fortes de défaillance et de faillite de ces entreprises (Stiglitz & Weiss, 1981). En se référant à la théorie du signal, initiée par Ross, (1977), un taux d'endettement élevé de l'entreprise permet de confirmer sa bonne qualité et sa capacité à honorer ses engagements de remboursement. Cependant, il a été vérifié par plusieurs études empiriques que la stratégie de signalisation pour les PME est difficilement repérable par les investisseurs et les créanciers et cela dû à leur manque de transparence informationnelle et à leur difficulté d'accéder au marché financier (Blazy & Weill, 2013; Colombo et al., 2012; Levratto & Paraque, 2011)

Le profil du dirigeant-proprétaire de la PME influence fortement sur l'accès au financement bancaire (Cavalluzzo & Wolken, 2005; Duan et al., 2009). Buttner et Rosen, (1988) ont étudié l'influence du genre sur la décision d'octroi de crédit par les banques et ont conclu que les femmes ont moins de succès que les hommes dans le monde des affaires. Aussi, la formation du propriétaire-dirigeant de la PME, selon Krasniqi (2010), est corrélée positivement avec la disponibilité du crédit puisque l'entrepreneur, disposant d'un niveau de formation élevé, est censé réduire l'asymétrie d'information entre la banque et son entreprise. Bien qu'il existe d'autres caractéristiques du dirigeant-proprétaire telles que l'âge, la propriété de la famille, etc., qui agissent sur la décision de la banque.

Sous cet angle, un consensus s'établit selon Norton (1991) (p. 174), « dans les PME, les attentes des entrepreneurs jouent un rôle important dans la détermination de la structure de financement, comme l'indiquent les résultats de notre étude. Les modèles d'explication des structures de financement doivent tenir compte du rôle de l'entrepreneur, de ses préférences financières, de ses désirs si l'on veut mieux comprendre ce phénomène. ».

De plus, Low et Mazzarol (2006) ajoutent que le profil du propriétaire-dirigeant et ses propres préférences financières impactent la structure de financement de son entreprise. Ce caractère central de l'entrepreneur est renforcé par le fait que la PME confronte d'une pénurie de compétences managériales, ce qui place le profil cognitif du dirigeant au cœur du processus d'adoption des innovations et des choix financiers (Ropega, 2011). Cette approche s'inscrit pleinement dans le cadre de la théorie des échelons supérieurs proposée par Hambrick et Mason (1984). Sous cet angle, les décisions stratégiques de la PME sont le reflet des caractéristiques de base des dirigeants. En effet, la responsabilité de la décision de financement est avant tout dans les mains du dirigeant-proprétaire. Cette décision est influencée par plusieurs facteurs, tels que les caractéristiques personnelles du dirigeant-proprétaire : expérience, âge, genre, culture, formation... (St-Pierre et al., 2011).

D'une manière générale, en se fondant sur la théorie du choix managérial (Norton, 1991), il existe un consensus général stipulant que le propriétaire-dirigeant de la PME est le pivot central dans le choix des sources de financement de l'entreprise. C'est alors que la PME se trouve face à une situation délicate l'obligeant à trouver des solutions de financement adéquates à ses spécificités telles que le financement participatif.

### **2.3.La banque participative au Maroc : Un nouveau paradigme d'acceptabilité**

En effet, la banque participative pourrait être considérée comme étant un nouvel outil de financement de la PME. Elle offre des financements structurés conformes à la Charia qui peuvent répondre aux divers besoins de financement de la PME : financement moyen et court terme, financement immobilier en leasing et financement de projets à long terme, etc (Haron & Nursofiza Wan Azmi, 2009).

Les instruments de la banque participative sont basés essentiellement sur les actifs et sur le partage des pertes et des profits, c'est-à-dire sur les deux fondements l'Asset-Backing (transfert d'actifs) et le partage des risques. Ils sont des outils financiers diversifiés et basés sur la coopération dans la mise en œuvre des projets d'investissement, ce qui ancre l'esprit collaboratif de ces institutions pour atteindre un objectif commun préfixé (AAOIFI, 2010). Ces instruments permettent à la banque participative de faire face aux différentes problématiques d'asymétrie d'information et de conflits d'intérêts entre les agents économiques. Également, ils permettent à la banque de limiter les coûts d'agence, de transaction et de défaillance des entreprises, surtout de petite et moyenne dimension.

Au Maroc, les banques participatives sont considérées comme une innovation post-2017. D'après les indicateurs publiés par Bank Al-Maghrib à fin Décembre 2025, le dynamisme récent du secteur bancaire participatif confirme cette tendance. Les financements par Mourabaha Équipement ont enregistré une progression remarquable de 124,4 % sur un an. De plus, les dépôts d'investissement ont augmenté de 84 %, traduisant un renforcement de la confiance des acteurs économiques. Cette accélération de l'adoption du financement d'actifs réels par les entreprises place l'analyse des déterminants de l'acceptabilité au centre des préoccupations stratégiques du système financier marocain.

Dans ce sens, la réussite du système bancaire participatif au Maroc est conditionnée par la perception et l'acceptabilité des personnes physiques et morales vis-à-vis des pratiques et des produits proposés par la banque participative. Et parmi ces personnes, on trouve les PME qui souffrent du rationnement du crédit dans le cadre du système bancaire classique. Nos travaux de recherches antérieurs ont permis de valider le modèle structurel de l'acceptabilité des produits des banques participatives. Ce modèle représente le socle de compréhension des perceptions et de l'intention des dirigeants-propriétaires des PME de la région Tanger-Tétouan-Al-Hoceima. Il est le fruit d'une combinaison des modèles du choix du comportement : UTAUT 2 de Venkatesh et al. (2012) et la TDI de Rogers (1995), la TCP de Ajzen (1991), le modèle TAM de Davis (1989),

le TAM 2 de Venkatesh & Davis (2000) et le modèle d'adéquation tâche-technologie (Goodhue et Thompson, 1995). A cela s'ajoute des variables issues d'une étude exploratoire afin de prendre en compte le contexte spécifique des PME et la zone géographique du Nord du Maroc (Hachimi & Salahddine, 2019).

Le modèle structurel de base, identifiant les principaux leviers de l'acceptabilité des produits des banques participatives (Attitude, Normes subjectives, Contrôle comportemental perçu et l'expérience bancaire) a été formellement validé dans nos travaux antérieurs (Hachimi & Salahddine, 2019). L'acceptabilité, comme définie par (Dillon & Morris, 1996) et (Tricot et al., 2003), fait référence à la perception a priori qu'a un individu de la valeur d'un système ou d'une technologie. L'évaluation de cette variable subjective se fait à travers des questions portant sur les intentions qu'ont les individus d'utiliser un système ou adopter une innovation. D'après les études précédentes réalisées dans le cadre de l'analyse de l'intention comportemental, trois grandes constructions sont communément mises en avant pour expliquer l'intention d'utilisation ou d'adoption d'un produit : l'attitude, les normes subjectives et le contrôle comportemental perçu.

L'attitude, dans la théorie du comportement planifiée, est définie comme l'estimation positive ou négative d'un individu vers l'adoption d'un comportement donné (Ajzen, 1991). Elle est définie comme étant une construction indépendante qui est expliquée et influencée par d'autres variables indépendantes (la compatibilité, l'avantage relatif, l'image et la réputation, la complexité et l'incertitude). Les normes subjectives, quant à elles, se réfèrent aux pressions sociales perçues issues des références d'un individu (Ajzen, 1991). Elles sont mesurées sur la base de l'influence interne (le cercle des relations du dirigeant de la PME) et l'influence externe (Médias, consultants, concurrents, etc). Le contrôle comportemental perçu désigne la facilité ou la difficulté perçue vis-à-vis de la réalisation du comportement. Il concerne donc pour une part importante l'évaluation que fait l'individu de ses propres ressources ou capacités à maîtriser la situation (Ajzen, 1991). Cette variable est expliquée par l'auto-efficacité cognitive et les conditions facilitatrices.

Dans le cadre de la présente recherche, et afin de prendre compte de l'hétérogénéité des profils des dirigeants des PME, nous nous basons sur la théorie des échelons supérieurs qui permet de d'analyser la manière dont les caractéristiques sociodémographiques du propriétaire-dirigeant de la PME agissent comme des filtres modérateurs de ces relations.

#### **2.4.Profil du dirigeant et modération : L'apport de la théorie des échelons supérieurs**

Quoique les déterminants structurels de l'acceptabilité des produits des banques participatives soient établis (Attitude, Normes subjectives et Contrôle comportemental perçu), la force de leur influence demeure conditionnée par l'intention d'acceptation individuelle du dirigeant-propriétaire. En effet, selon la théorie des échelons supérieurs, les organisations reflètent les caractéristiques de leurs dirigeants dans la mesure où les orientations et les choix stratégiques découlent amplement de leur profil (Hambrick & Mason, 1984). Cette étude précise les caractéristiques sociodémographiques observables du propriétaire-dirigeant comme des indicateurs de base tels que l'âge, le genre, le niveau d'étude ou l'expérience fonctionnelle.

Ces facteurs sociodémographiques ont été largement appliqués dans plusieurs études d'intention d'adoption afin d'identifier son impact potentiel sur l'utilisation et l'adoption de divers types de produits. En fait, plusieurs chercheurs ont tenté d'étudier la probabilité d'augmenter le pouvoir explicatif des modèles d'analyse du choix du comportement en introduisant le profil démographique du client dans l'étude (Eriksson et al., 2005; Lassar et al., 2005; McKechnie et al., 2006). Il semble que les facteurs démographiques sont discrètement puissants pour expliquer l'adoption et l'intention d'utilisation de différents produits.

L'application de théorie des échelons supérieurs au contexte des PME marocaines apparaît particulièrement pertinente car ces dernières reposent sur la forte centralisation du pouvoir du propriétaire-dirigeant. Sous cet angle, ces variables sociodémographiques ne sont pas de simples données descriptives mais plutôt comme des filtres permettant de d'interpréter l'intention et l'acceptabilité des produits des banques participatives par les PME, comme la Mourabaha, la Moudaraba, la Mousharaka, Salam, Ijara, etc. Ceci dit, le propriétaire-dirigeant de la PME fait face à une rationalité limitée et interprète toute innovation à travers des filtres perceptuels. Dans ce cadre, ses caractéristiques (âge, genre et niveau d'instruction) constituent des variables modératrices clés qui permettent de refléter des dispositions cognitives susceptibles d'influencer positivement ou négativement cette acceptabilité des instruments participatifs.

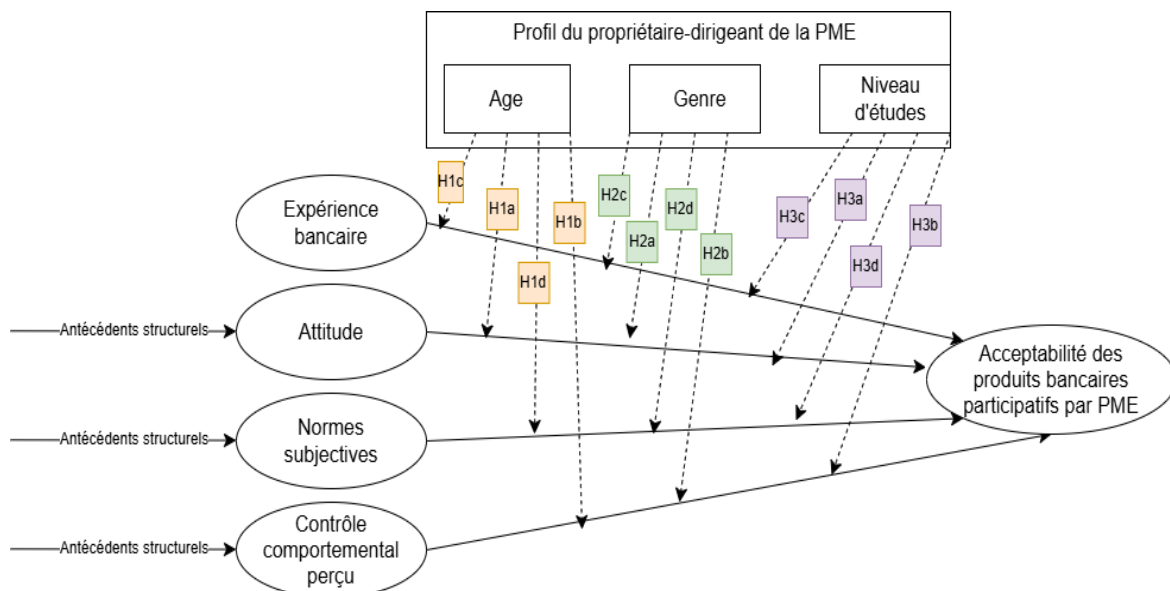
Dans le contexte du financement islamique, Ali et al. (2009); Amin (2012); Metawa et Almosawi, (1998) et Okumus (2015) ont étudié l'influence des variables socio-démographiques sur l'utilisation du financement bancaire participatif. De plus, Amin et al. (2014) ont constaté que l'état matrimonial, l'ethnie, la profession du client potentiel sont influents sur son intention d'adoption du financement islamique de l'immobilier. Ils ont découvert également que le sexe, la qualification académique et le revenu mensuel ont peu d'effets sur l'acceptabilité du consommateur.

Sur la base de ces fondements théoriques, nous proposons un modèle structurel axé sur les variables modératrices dans lequel les relations directes de l'acceptabilité des produits des banques participatives par les dirigeants-propriétaires des PME varient en fonction des variables sociodémographiques du dirigeant.

### 3. Modèle conceptuel et développement des hypothèses

La présente recherche permet de mettre en avant un modèle enrichi où ces relations fondamentales sont soumises à l'effet modérateur de l'âge, du genre et du niveau d'études du dirigeant-propriétaire de la PME (Figure 1). Il convient de préciser que nous avons opté pour l'approche de modélisation des équations structurelles par les moindres carrés partiels d'ordre supérieur (HOC) dans l'opérationnalisation et la conceptualisation de notre modèle de recherche. Dans ce sens, les construits d'ordre supérieur (HOC) mobilisés dans notre modèle, tels que l'Attitude, le Contrôle comportemental perçu et les Normes subjectives, sont conceptualisés comme des construits multidimensionnels de type II (Hair Jr. et al., 2019). Dans cette configuration, les construits d'ordre inférieur (LOC) (Ce sont les antécédents structurels dans la Figure 1) correspondent à des dimensions distinctes qui forment un concept général médiatisant pleinement l'impact sur la variable endogène ultérieure à savoir l'Acceptabilité (Chin, 1998).

**Figure 1 : Notre modèle structurel simplifié axé sur la modération**



**Source : Les auteurs**

*Note : Pour des raisons de clarté, seuls les construits principaux et les effets de modération sont représentés*

Pour une meilleure lisibilité du modèle de modération, les construits d'ordre inférieur (antécédents de l'attitude, des normes subjectives et du contrôle comportemental perçu) ont été synthétisées sous forme de flux entrants. Cette simplification permet de focaliser l'attention sur les relations structurelles centrales soumises aux effets de modération de la théorie des échelons supérieurs (Hambrick & Mason, 1984).

De nombreuses études antérieures ont montré que les variables sociodémographiques des individus ont une influence considérable sur leur intention d'adopter une innovation ou d'utiliser une technologie (McKechnie et al., 2006; Souiden & Rani, 2015). Dans le contexte des banques islamiques, la littérature a peu investi le champ des variables socio-démographiques tant que des variables modératrices. En fait, les preuves empiriques existantes confirment que les variables socio-démographiques influencent le choix des produits et les services bancaires islamiques par les particuliers (Abou-Youssef et al., 2015 ; Metawa & Almossawi, 1998 ; Haider et al., 2018 ; Zainudin et al., 2019). Cependant dans le cadre des entreprises, ces variables sont rarement mises à l'épreuve pour analyser la relation entre les variables indépendantes et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs.

Compte tenu du pouvoir explicatif des variables socio-démographiques dans notre modèle de recherche et de la spécificité de la cible d'analyse qu'est les PME, nous avons choisi de tester l'influence des variables socio-démographiques sur l'ensemble des relations du modèle conceptuel sans présupposer le sens de l'impact. Autrement dit, nous tentons de tester s'il existe une différence dans les relations entre les variables du modèle basée sur l'âge, le genre, le niveau d'étude du dirigeant-proprétaire la PME.

Le profil du dirigeant de la PME est considéré, dans notre modèle de recherche, comme un bloc de variables qui jouent un rôle influenceur sur l'ensemble des relations entre les variables indépendantes et la variable dépendante du modèle. En fait, cette construction est expliquée à travers trois variables : l'âge, le genre et le niveau d'étude. Dans ce sens, plusieurs hypothèses principales et spécifiques peuvent être posées :

#### ❖ L'âge

La littérature sur la finance des PME suggère que les décisions financières varient selon l'âge. Sur le plan décisionnel, certains auteurs soulignent que les décideurs plus âgés peuvent éprouver des difficultés face à des choix financiers hautement complexes ou prendre leurs décisions en traitant moins d'informations (Bruine de Bruin et al., 2012). Toutefois, les écrits en finance des PME

restent partagés : des études récentes, à l'instar de celle menée par Al Balushi et al. (2019) ou les travaux de Bangma et al. (2017), n'ont identifié aucun effet statistiquement significatif de l'âge sur le choix d'adopter le financement islamique. A partir de notre étude exploratoire antérieure, il s'avère que les dirigeants des PME les plus âgés sont plus intéressés et convaincus par les banques participatives. En outre, l'intention d'adoption des produits bancaires participatifs chez les jeunes dirigeants des PME est plus influencée par les variables liées à l'attitude, tandis que chez les dirigeants des PME les plus âgés, leur intention d'adoption est impactée par les variables relatives aux normes subjectives.

**H<sub>1</sub> : La relation entre les variables indépendantes et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon l'âge.**

H<sub>1a</sub> : La relation entre l'attitude et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon l'âge.

H<sub>1b</sub> : La relation entre le contrôle comportemental perçu et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon l'âge.

H<sub>1c</sub> : La relation entre l'expérience bancaire et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon l'âge.

H<sub>1d</sub> : La relation entre les normes subjectives et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon l'âge.

❖ **Le genre**

Venkatesh et al. (2012) ont étudié l'effet de l'approche du genre sur les normes subjectives, la perception de la facilité d'utilisation et de l'utilité perçue dans le contexte des systèmes d'information. Ils confirment que les hommes sont plus influencés par la perception d'utilité et les femmes par la perception de facilité d'utilisation. En termes de perception du risque, les femmes manifestent généralement une aversion au risque plus élevée, une moindre confiance en soi face aux choix financiers stratégiques que les hommes (Fisher & Yao, 2017). Ces divergences dans les préférences face au risque sont susceptibles d'influencer les comportements d'adoption de nouveaux instruments financiers (Yao et al., 2011). Dans un contexte des banques participatives, l'étude de Al Balushi et al. (2019) confirme que les femmes sont plus prudentes et moins confiantes dans leurs capacités à prendre des décisions financières impliquant l'adoption des options de financement participatif. Ces différences amènent les dirigeants à évaluer de manière distincte les avantages, les risques et la compatibilité des produits bancaires participatifs. Dès lors, le genre est intégré à notre modèle afin de tester son rôle modérateur sur l'ensemble des relations menant à l'acceptabilité.

**H<sub>2</sub> : La relation entre les variables indépendantes et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon le genre.**

H<sub>2a</sub> : La relation entre l'attitude et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon le genre.

H<sub>2b</sub> : La relation entre le contrôle comportemental perçu et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon le genre.

H<sub>2c</sub> : La relation entre l'expérience bancaire et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon le genre.

H<sub>2d</sub> : La relation entre les normes subjectives et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon le genre.

### ❖ Le niveau d'étude

A partir des entretiens menés avec les dirigeants des PME, nous avons observé que le niveau d'étude peut influencer leur acceptabilité et leur attitude envers les produits des banques participatives. Dans ce sens, on suppose que plus le niveau d'étude est élevé, plus l'acceptabilité des produits bancaires participatifs est aussi élevée car la perception des variables par les dirigeants des PME augmente. Cette intuition empirique s'appuie solidement sur la littérature qui met en évidence une relation positive entre le niveau d'étude et la rationalité décisionnelle (Fan, 2017). Les entrepreneurs les plus diplômés présentent généralement une meilleure maîtrise des décisions financières (Cole et al., 2014). Dans le champ de la finance participative, Al Balushi et al. (2019) montrent également que l'intention d'adoption est significativement plus élevée chez les dirigeants les plus instruits en raison de leurs connaissances qui facilitent la compréhension et l'évaluation des mécanismes et des opportunités associés à ce mode de financement.

**H<sub>3</sub> : La relation entre les variables indépendantes et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon le niveau d'étude.**

H<sub>3a</sub> : La relation entre l'attitude et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon le niveau d'étude.

H<sub>3b</sub> : La relation entre le contrôle comportemental perçu et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon le niveau d'étude.

H<sub>3c</sub> : La relation entre l'expérience bancaire et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon le niveau d'étude.

H<sub>3d</sub> : La relation entre les normes subjectives et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME diffère selon le niveau d'étude.

Pour confronter ces hypothèses à la réalité du terrain des PME de la région de Tanger-Tétouan-Al-Hoceima, une méthodologie rigoureuse a été appliquée afin de capturer les nuances des profils des dirigeants des PME.

## 4. Méthodologie de la recherche

Cette étude s'appuie sur un protocole méthodologique séquentiel rigoureux autour d'une phase exploratoire de purification des mesures et d'une phase confirmatoire basée sur les équations structurelles. Conformément aux recommandations de Hair Jr. et al. (2019), notre démarche suit une logique progressive qui permet de traduire les hypothèses théoriques en un ensemble de relations structurelles empiriquement testables.

Avant l'administration finale du questionnaire en face-à-face, une première phase de prétest est réalisée auprès d'un premier échantillon composé d'un nombre restreint de dirigeants des PME de la région de Tanger-Tétouan-Al-Hoceima afin de s'assurer de l'applicabilité et la clarté des items déployés. Le questionnaire final contient des indicateurs adaptés de la littérature et des items issus de l'enquête exploratoire qualitative préalable. Au total 218 réponses ont été exploitables et valides. Pour analyser l'effet des variables modératrices liées au profil du dirigeant de la PME, l'échantillon a été segmenté selon trois facteurs : l'âge, le genre et le niveau d'études (**Table 1**).

<b>Variabiles</b>	<b>Caractéristiques</b>	<b>Effectif</b>	<b>Pourcentage</b>
<b>Genre du dirigeant</b>	Homme	180	82,6
	Femme	38	17,4
<b>Age du dirigeant</b>	Moins de 25 ans	0	0
	Entre 26 et 40 ans	60	27,5
	Entre 41 et 60 ans	97	44,5
	Plus de 60 ans	61	28,0
<b>Niveau d'étude du dirigeant</b>	Inférieur au baccalauréat	87	39,9
	Baccalauréat	56	25,7
	Licence	66	30,3
	Master ou plus	9	4,1

**Table 1: Caractéristiques de l'échantillon (N=218)**

**Source : Les auteurs**

L'évaluation du modèle de mesure de type II mobilisé dans cette recherche repose sur l'approche Two-Stage et la technique des indicateurs répétés (Hair et al., 2019). Dans ce sens, nous avons réalisé une analyse factorielle exploratoire (AFE) afin d'évaluer la fiabilité et la cohérence de la structure factorielle garantissant la validité des instruments de mesure. Ensuite, les facteurs purifiés ont été soumis à une analyse factorielle confirmatoire (AFC) via la modélisation par équations structurelles basées sur les moindres carrés partiels (PLS-SEM) pour évaluer la fiabilité composite et la validité des indicateurs des variables latentes d'ordre inférieur (LOC) qui permettent de mesurer les variables d'ordre supérieur (HOC). De plus, l'évaluation du modèle structurel global a été menée afin de vérifier l'absence de la colinéarité du modèle global à travers quatre indicateurs VIF interne,  $R^2$ ,  $Q^2$  et la valeur SRMR.

Néanmoins, l'ajustement du modèle structurel qui consiste à vérifier les relations linéaires entre les variables statistiquement significatives fait l'objet d'un travail de recherche distinct. La présente recherche se focalise exclusivement sur l'analyse des effets de modulation à travers

l'approche multi-groupe PLS-MGA via le logiciel SmartPLS. A cet égard, pour tester nos hypothèses de modération, nous avons utilisé cette méthode non paramétrique convenable aux modèles structurels complexes, aux échantillons asymétriques et aux tailles de groupes inégales, notamment une prédominance masculine (82,6 %) et un sous-groupe « Master ou plus » restreint (n=9). Contrairement aux méthodes basées sur les covariances (CB-SEM) qui exigent une stricte égalité et une normalité des groupes, l'approche PLS-MGA repose sur des méthodes non paramétriques (Hair et al., 2019).

Les comparaisons de coefficients de chemin ( $\Delta\beta$ ) et les tests de significativité associés ont été validés par une procédure de bootstrapping de 5 000 rééchantillonnages, ce qui permet de corriger le biais statistique potentiel et de minimiser le risque d'erreur de type I. En d'autres termes, cette approche consiste à comparer directement les coefficients  $\beta$  entre les groupes et vérifier le seuil de significativité  $p < 0.05$  associés entre les différents groupes de dirigeants.

Conformément au cadre méthodologique présenté, nous présentons dans ce qui suit les tests de modération pour vérifier l'influence du genre, de l'âge, et du niveau d'études sur l'acceptabilité des produits des banques participatives par les dirigeants-proprétaires des PME dans la région TTA.

## 5. Résultats et discussion

Avant de passer aux analyses multi-groupes (PLS-MGA) pour tester nos hypothèses de modération, il est primordial de confirmer que l'instrument de mesure global est statistiquement valide et fiable. Les qualités métriques du modèle de mesure ont été rigoureusement évaluées. Les résultats de l'AFE (via SPSS) et l'AFC (via SmartPLS) indiquent que l'ensemble des dimensions d'ordre inférieur affichent une excellente fiabilité interne avec les coefficients d'Alpha de Cronbach et de fiabilité composite (CR) supérieurs au seuil critique de 0,70. Par ailleurs, la validité convergente est aussi confirmée. La validité moyenne extraite (AVE) dépasse 0,50 pour l'ensemble des construits. De plus, les critères de Fornell-Larcker et les ratios HTMT confirment la validité discriminante.

En termes de colinéarité, les valeurs de VIF sont toutes inférieures à 5, ceci dit le modèle n'a pas de problèmes de colinéarité. En outre, la valeur de  $R^2$  pour la variable dépendante de l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants des PME est de 0.761. Cette valeur nous permet de dire que la qualité des relations du modèle s'avère excellente. De plus, nous avons effectué un Blindfolding (Hair et al., 2019), afin de calculer les  $Q^2$  (cross-validated redundancy

measures). La valeur de  $Q^2$  est 0,586 ( $> 0.5$ ), ceci dit que notre modèle a un pouvoir explicatif très fort pour l'échantillon considéré. Et enfin, la valeur de SRMR est évaluée à 0.073, ce qui inférieur au seuil de 0.10. Par conséquent, nous pouvons confirmer que le modèle a une qualité satisfaisante d'ajustement aux données empiriques. En somme, à travers ces divers indicateurs, il est évident que l'ajustement du modèle est tout à fait acceptable et s'ajuste suffisamment bien aux données empiriques pour que les estimations des paramètres soient fiables.

Donc, conformément au paradigme de Churchill, nous avons procédé à la purification des instruments de mesure à travers les analyses factorielles exploratoires en composantes principales. Ensuite, pour chaque construit, une analyse factorielle confirmatoire a été réalisée afin de tester la validité et la fiabilité des construits. En somme, les indicateurs adoptés satisfont aux critères d'ajustement du modèle de mesure. Ce dernier est ainsi validé et l'analyse peut à présent être orientée vers l'analyse multi-groupe pour tester les effets modérateurs.

### **5.1. Analyse de l'effet modérateur de l'âge du dirigeant de la PME**

La première analyse compare les dirigeants selon leur tranche d'âge afin de vérifier si l'effet générationnel influence les moteurs de l'acceptabilité. Sur la base de statistiques descriptives, notre échantillon ( $n=218$ ) est scindé sur la base de l'âge des répondants en trois groupes ; Groupe 1 : Entre 26 et 40 ans ( $n=60$ ) ; Groupe 2 : Entre 41 et 60 ans ( $n=97$ ) ; Groupe 3 : Plus de 60 ans ( $n=61$ )

L'effet modérateur de l'âge sur les relations entre l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les dirigeants/propriétaires des PME dans la région TTA et les variables indépendantes a été examiné par le biais du PLS-MGA (**Table 2**). Ce tableau synthétise les résultats de l'analyse multi-groupe relative à la variable âge. La lecture conjointe des coefficients par profil  $\beta$  ( $\beta_{G1} / \beta_{G2} / \beta_{G3}$ ) et des probabilités de comparaison p-MGA met en évidence que l'âge n'exerce aucun effet sur les relations globales entre l'acceptabilité des produits des banques participatives par les PME et les variables de l'Attitude, des Normes subjectives et du Contrôle comportemental perçu (P-MGA  $> 0,05$ ).

Ceci démontre une homogénéité des comportements managériaux face aux principaux déterminants de l'acceptabilité et une stabilité structurelle globale du modèle. Cela veut dire que l'absence d'un effet modérateur de l'âge sur la relation entre l'attitude (expliqué par les dimensions de l'avantage relatif, la compatibilité, l'image et la réputation, la complexité et l'incertitude) et l'acceptabilité démontre une convergence intergénérationnelle dans la perception de l'utilité des produits des banques participatives. Ce constat d'homogénéité s'étend également au contrôle

comportemental perçu et aux normes subjectives pour lesquels le test PLS-MGA ne révèle aucune divergence significative entre les tranches d'âge.

Par contre, la différence de coefficient de chemin entre les deux groupes est de 0,241 et la valeur p de cette différence est de 0,020 pour cette relation. Il existe une différence significative entre le groupe des dirigeants/propriétaires de la PME d'une tranche d'âge entre 26 et 40 ans et ceux entre 41 et 60 ans. Ce résultat prouve l'impact modérateur de l'âge sur la relation entre l'expérience bancaire et l'acceptabilité des produits des banques participatives par les PME. Par conséquent l'hypothèse H1c est supportée. En fait, pour la relation entre la variable de l'expérience bancaire et l'acceptabilité des produits des banques participatives par les PME, la valeur du coefficient de chemin ( $\beta = 0,158$ ) pour le groupe 1 (des dirigeants/propriétaires de la PME d'une tranche d'âge entre 26 et 40 ans) est positive, tandis que pour le groupe 2 (des dirigeants/propriétaires de la PME d'une tranche d'âge entre 41 et 60 ans) s'avère négative ( $\beta = - 0,083$ ).

			Coefficients par profil			G1 vs G2		G1 vs G3		G2 vs G3		Hypothèse
			$\beta_{G1}$	$\beta_{G2}$	$\beta_{G3}$	Diff. de $\beta$	p-MGA	Diff. de $\beta$	p-MGA	Diff. de $\beta$	p-MGA	
H <sub>1a</sub>	Att	->	0,770	/								Rejetée
	Acceptabilité des PBP par les PME		0,772	/	-0,002	0,539	-0,055	0,566	-0,054	0,877		
			0,825									
H <sub>1b</sub>	CCP	->	-0,053	/								Rejetée
	Acceptabilité des PBP par les PME		0,103/		-0,157	0,239	-0,105	0,417	0,051	0,699		
			0,052									
H <sub>1c</sub>	EB	->	0,158 /									Acceptée
	Acceptabilité des PBP par les PME		-0,083 /		0,241	<b>0,020</b>	0,147	0,123	-0,094	0,315		
			0,011									
H <sub>1d</sub>	NS	->	0,009	/								Rejetée
	Acceptabilité des PBP par les PME		0,074 /		-0,065	0,425	-0,051	0,610	0,014	0,884		
			0,060									

**Table 2 : Résultats de l'analyse multi-groupes – Age**

**Att : Attitude, CCP : Contrôle comportemental perçu, EB : Expérience bancaire, NS : Normes subjectives**

**Source : Les auteurs (Résultats extraits de SmartPLS)**

Cette variation de signe de  $\beta$  reflète une divergence comportementale nette vis-à-vis du système bancaire traditionnel. En fait, plus de 80% des jeunes dirigeants des PME ont répondu qu'ils ont déjà eu des relations avec les banques conventionnelles que ce soit dans le cadre d'un crédit bancaire et des facilités de caisse. De plus, la plupart des jeunes dirigeants/propriétaires des PME sont conscients de l'existence des banques participatives au Maroc et connaissent les principes de base de la banque islamique. Par conséquent, cette catégorie a tendance à comparer les taux de rendement des deux systèmes bancaires dans leur décision d'adopter ou pas ce mode de financement. À cet égard, leur acceptabilité des produits des banques participatives est plus basée sur comparaison des conditions d'accès au financement et des taux de rendements des deux modes de financement.

D'ailleurs, pour les dirigeants des PME d'une tranche d'âge entre 26 et 40 ans, l'expérience bancaire constitue un facteur d'assurance et d'accélération dans l'acceptabilité des produits des banques participatives. Ces jeunes managers, qui ont un historique relativement court avec le secteur bancaire mais qui sont plus agiles, s'appuient sur leurs connaissances, sur l'assimilation des produits bancaires et même sur la confiance développée avec ce système pour prendre la décision d'adopter ou pas cette innovation de la banque participative.

A contrario, l'effet négatif associé à l'expérience bancaire pour les dirigeants-propriétaires de la PME dans la région TTA d'une tranche d'âge entre 41 et 60 ans est considéré comme un blocage managérial face à une innovation liée au secteur bancaire telle que les produits des banques participatives. Et cela peut s'expliquer par la relation de long-terme avec les banques classiques qui accentue les routines de gestion et la fidélité aux pratiques de ces banques au détriment des innovations des banques participatives. En d'autres termes, pour cette catégorie de managers de PME, une relation de long terme avec le système bancaire classique engendre une inertie comportementale et décisionnelle qui réduit l'acceptabilité des produits des banques participatives.

## **5.2. Analyse de l'effet modérateur du genre du dirigeant de la PME**

La deuxième analyse multi-groupe consiste à vérifier si les relations du modèle d'acceptabilité diffèrent selon le genre du dirigeant-propriétaire de la PME. En d'autres termes, nous visons de tester l'existence des différences dans les relations du modèle en distinguant les PME dirigées par des hommes ( $N = 180$ ) de celles dirigées par des femmes ( $N = 38$ ). La méthode PLS-MGA traite la différence des coefficients  $\beta$  et des valeurs  $p$  entre le groupe des dirigeants/propriétaires des PME masculins et le groupe des dirigeants/propriétaires des PME féminins pour les relations structurelles entre l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les

dirigeants/propriétaires des PME dans la région TTA et les variables indépendantes. Les résultats ont montré que la différence des coefficients du chemin entre les deux groupes existe mais non significative. Les valeurs p de la différence dans les quatre hypothèses sont 0,680 ; 0,165 ; 0,115 et 0,622 (**Table 3**). Comme ce résultat à un niveau de probabilité d'erreur de 5% n'est ni inférieur à 0,05 ni supérieur à 0,95, l'effet modérateur du genre sur les relations structurelles n'est pas évident. Ceci permet de rejeter l'hypothèse générale H2 et l'ensemble des hypothèses spécifiques H2a, H2b, H2c et H2d.

		Femme		Homme		Homme vs Femme		Hypothèse
		Diff. de $\beta$	p-MGA	Diff. de $\beta$	p-MGA	Diff. de $\beta$	p-MGA	
H <sub>2a</sub>	Att -> Acceptabilité des PBP par les PME	0,751	0,307	0,820	0,000	0,043	0,680	Rejetée
H <sub>2b</sub>	CCP -> Acceptabilité des PBP par les PME	0,156	0,167	-0,030	0,607	-0,171	0,165	Rejetée
H <sub>2c</sub>	EB -> Acceptabilité des PBP par les PME	-0,119	0,157	0,027	0,571	0,147	0,115	Rejetée
H <sub>2d</sub>	NS -> Acceptabilité des PBP par les PME	0,097	0,281	0,047	0,265	-0,044	0,622	Rejetée

**Table 3 : Résultats de l'analyse multi-groupes – Genre**

**Att : Attitude, CCP : Contrôle comportemental perçu, EB : Expérience bancaire, NS : Normes subjectives**

**Source : Les auteurs (Résultats extraits de SmartPLS)**

L'analyse multi-groupes a démontré l'approche du genre n'exerce aucun effet modérateur significatif sur les relations entre les variables indépendantes et l'acceptabilité des produits des banques participatives. Ce résultat démontre que les deux genres partagent la même logique managériale. L'évaluation rationnelle sur l'utilité des produits des banques participatives prime sur toute différence liée au genre. Les décisions sont généralement prises sur la base d'une rationalité économique et financière axée sur la performance et une logique entrepreneuriale en écartant tout stéréotype de genre.

### **5.3. Analyse de l'effet modérateur du niveau d'étude du dirigeant de la PME**

Dans une troisième analyse, nous avons émis l'hypothèse que le niveau d'étude joue un rôle de modérateur dans l'impact des variables indépendantes sur l'acceptabilité des produits bancaires participatifs par les PME. Notre échantillon (n=218) est scindé en quatre groupes sur la base du niveau d'étude du dirigeant/propriétaire de la PME : Groupe 6 : Inférieur au baccalauréat (n=87) ; Groupe 7 : Baccalauréat (n=56) ; Groupe 8 : Licence (n=66) ; Groupe 9 : Master ou plus (n=9)

En revanche, l'analyse ne peut pas être établie pour le groupe « Master ou plus » car la taille de ce groupe est petite et ne permet pas de réaliser des traitements statistiques de signification des effets entre les variables. C'est alors que nous présentons les résultats pour les trois premiers groupes, ceci peut également permettre de tester les hypothèses présentées.

	Coefficients par profil	G6 vs G7		G6 vs G8		G7 vs G8		Hypothèse	
		$\beta_{G6}$ / $\beta_{G7}$ / $\beta_{G8}$	Diff. de $\beta$	p-MGA	Diff. de $\beta$	p-MGA	Diff. de $\beta$		p-MGA
H <sub>3a</sub>	Att -> Acceptabilité des PBP par les PME	0,943 / 0,764 / 0,854	-0,178	0,460	0,089	0,691	-0,090	0,763	Rejetée
H <sub>3b</sub>	CCP -> Acceptabilité des PBP par les PME	-0,080 / 0,121 / 0,059	0,201	0,228	-0,139	0,370	0,063	0,647	Rejetée
H <sub>3c</sub>	EB -> Acceptabilité des PBP par les PME	0,050 / -0,062 / 0,049	-0,113	0,195	0,001	<b>0,983</b>	-0,111	0,275	Acceptée
H <sub>3d</sub>	NS -> Acceptabilité des PBP par les PME	0,008 / 0,083 / 0,074	0,075	0,361	-0,066	0,469	0,009	0,808	Rejetée

**Table 4 : Résultats de l'analyse multi-groupes - Niveau d'étude**

**Att : Attitude, CCP : Contrôle comportemental perçu, EB : Expérience bancaire, NS : Normes subjectives**

**Source : Les auteurs (Résultats extraits de SmartPLS)**

L'analyse réalisée en comparant des coefficients  $\beta$  et des valeurs p entre les groupes nous donne une idée sur l'existence de l'effet modérateur de la variable du niveau d'étude des dirigeants/propriétaires des PME dans les relations structurelles du modèle. En effet, la valeur du

coefficient de chemin pour la relation structurelle entre l'expérience bancaire et l'acceptabilité des produits des banques participatives par les PME est plus élevée pour les dirigeants/propriétaires des PME ayant la licence ( $\beta = 0,149$ ) que ceux ayant un niveau d'étude inférieur au bac ( $\beta = 0,050$ ). La différence du coefficient de chemin entre les deux groupes est de 0,001 et la valeur p de cette différence est de 0,983 pour cette relation. Au seuil de probabilité d'erreur de 5%, la valeur p de la différence est supérieure à 0,95. Alors, il existe une différence significative entre les deux groupes pour la relation entre l'expérience bancaire et l'acceptabilité des produits des banques participatives par les PME (**Table 4**). Ce résultat prouve l'impact modérateur du niveau d'étude sur cette relation, ceci montre que les dirigeants/propriétaires des PME ayant la licence prennent en considération l'expérience bancaire dans leur décision d'adopter les produits des banques participatives plus que les dirigeants/propriétaires des PME un niveau d'étude inférieur au bac.

Pour les autres relations structurelles, l'analyse multi-groupes démontre que l'influence directe de l'attitude, du contrôle comportemental perçu et des normes subjectives sur l'acceptabilité des produits des banques participatives par les PME ne diffère pas selon le niveau d'étude. En somme, seule l'hypothèse H3c est confirmée. Cela veut dire que les dirigeants des PME ayant une licence exploitent leur expérience bancaire afin de prendre la décision de migrer ou pas vers le système bancaire participatif plus que les dirigeants autodidactes.

En revanche, sur la base de l'examen des coefficients de chemin par profil, il s'avère que l'écart n'est pas très significatif ( $\beta_{G6} = 0,050$  et  $\beta_{G8} = 0,049$ ). Cela veut dire le niveau d'instruction du dirigeant-propriétaire de la PME sur la relation entre l'expérience bancaire et l'acceptabilité des produits des banques participatives ne présente aucun caractère managérial exploitable.

En somme, l'examen des trois variables modératrices (âge, genre et niveau d'étude) démontre une harmonie et stabilité des éléments du modèle structurel de l'acceptabilité des produits des banques participatives par les PME dans la région TTA. Le genre apparaît comme un facteur neutre qui n'exerce aucun effet modérateur sur les relations du modèle. De plus, l'impact du niveau d'étude du dirigeant de la PME reste négligeable sur le plan pratique ce qui confirme une certaine homogénéité des perceptions pour l'ensemble des profils. Et enfin, l'âge du dirigeant de la PME s'impose comme la variable de segmentation majeure et exerce un effet modérateur considérable sur la relation entre l'expérience bancaire et l'acceptabilité des produits des banques participatives par les PME.

## Conclusion

Cette étude avait pour but d'analyser les facteurs sur lesquels les dirigeants/propriétaires des PME se basent afin de prendre la décision d'adopter le financement par les banques dans la région de TTA, tout en se focalisant sur l'effet modérateur des caractéristiques du dirigeant de l'entreprise (Age, genre et niveau d'étude). Délibérément focalisée sur la dynamique de ces variables de segmentation via l'analyse multi-groupe (PLS-MGA), cette recherche fait abstraction de l'évaluation des relations structurelles globales du modèle qui est établie dans le cadre d'un autre volet de recherche distinct. L'examen des effets modérateurs annonce la robustesse théorique et la stabilité structurelle du modèle de recherche. En effet, le genre apparaît comme un facteur totalement neutre et ne présente aucune différenciation significative dans les relations des variables de l'attitude, des normes subjectives, le contrôle comportemental perçu et l'expérience bancaire sur l'acceptabilité des produits bancaires participatifs. De plus, le niveau d'étude est présenté comme un facteur quasi-neutre, peu influent sur ces relations structurelles. D'un autre côté, l'âge du dirigeant de la PME constitue le principal facteur de modulation entre la relation entre la variable l'expérience bancaire et l'acceptabilité des produits bancaires participatifs.

Par ailleurs, ces résultats débouchent sur des orientations managériales et des pistes stratégiques pour le système bancaire participatif. Ces dernières peuvent façonner des produits ou des contrats en fonction des profils des PME. A la lumière de ces constats, les banques participatives ont intérêt à cibler les jeunes dirigeants des PME qui disposent d'une expérience bancaire positive qui les poussent à adopter des produits bancaires innovants tels que la Mourabaha, la Mousharaka, la Moudaraba, etc. Alors que, pour les dirigeants des PME plus matures, l'expérience bancaire pourrait être un frein d'acceptabilité du système bancaire participatif. Dans ce cadre, les institutions bancaires participatives doivent mettre l'accent sur la flexibilité et la complémentarité des produits par rapport à l'existant. Enfin, la communication de ces banques doit être plutôt focalisée sur la rentabilité économique, l'accès souple des PME à ce mode de financement et diversité et la pertinence des solutions proposées.

A l'instar de toute recherche, notre étude présente aussi des limites. En scindant l'échantillon de l'étude, nous avons obtenus des sous-groupes en termes de l'âge, du genre et du niveau d'étude de dirigeant/propriétaire de la PME. Néanmoins, pour certains sous-groupes, le nombre des répondants ne permet pas d'établir les MGA. En premier lieu, la forte domination des hommes (82,6 %) et l'absence de répondants de moins de 25 ans peuvent être interprétées non comme un biais de sélection, mais comme le reflet fidèle des réalités sociodémographiques de

l'entrepreneuriat au Maroc. En effet, les données nationales du HCP (2021) mettent en évidence la faible représentation de l'entrepreneuriat féminin au Maroc estimée à environ 10%. De même, l'accès au statut de dirigeant-proprétaire d'une PME établie requiert une maturité et un historique professionnel qui justifient la rareté des profils de moins de 25 ans dans cette catégorie d'entreprises. En second lieu, la taille relativement réduite du groupe de dirigeants hautement diplômés (n=9 pour le niveau « Master ou plus ») constitue une contrainte méthodologique susceptible de réduire la puissance statistique des tests réalisés pour ce segment. Bien que l'approche PLS-MGA présente des propriétés de convergence adaptées à ces contraintes, de recherches futures devront veiller à rééquilibrer ces profils par un échantillonnage stratifié afin de renforcer la robustesse des résultats et d'examiner la validité du modèle d'acceptabilité au-delà de la région Tanger-Tétouan-Al Hoceima.

Enfin, ces travaux ouvrent des perspectives de recherche et voies de prolongements possibles pour le futur. D'une part, il serait opportun d'approfondir la recherche sur les produits basés sur le principe du partage des pertes et des profits, à savoir la Moudaraba et la Moucharaka dans le financement des PME. D'autre part, un second volet de recherche s'attache à scinder ce même échantillon de PME sur la base de leur ancienneté et de leur secteur d'activité. Et ce afin de compléter la vision managériale actuelle sur la multi dimensionnalité du processus d'adoption des produits bancaires participatifs au Maroc. Dans ce sens, une augmentation de la taille de l'échantillon de notre étude pourrait étendre l'analyse MGA sur d'autres sous-groupes permettant ainsi d'établir des comparaisons et identifier les facteurs qui influencent l'acceptabilité des produits des banques participatives par les PME sur un nombre plus élargi des sous-groupes basés sur le profil de la PME et de ses dirigeants/propriétaires.

## Références

- Abou-Youssef, M. M. H., Kortam, W., Abou-Aish, E., & El-Bassiouny, N. (2015). Effects of religiosity on consumer attitudes toward Islamic banking in Egypt. *International Journal of Bank Marketing*, 33(6), 786-807.
- Adelekan, A. S. (2021). Islamic Financing Effects on Small Medium Enterprises Competitiveness. *Journal of Islamic Economic and Business Research*, 1(1), 100-113.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Al Balushi, Y., Locke, S., & Boulanouar, Z. (2019). Determinants of the decision to adopt Islamic finance: evidence from Oman. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 11(1), 6-26.
- Ali, H., Zainuddin, A., Rashid, W. E. W., & Jusoff, K. (2009). Customers satisfaction in Malaysian Islamic banking. *International Journal of Economics and Finance*, 1(1), 197-202.
- Amin, H. (2012). Patronage factors of Malaysian local customers toward Islamic credit cards. *Management Research Review*, 35(6), 512-530.
- Amin, H., Rahim Abdul Rahman, A., & Abdul Razak, D. (2014). Consumer acceptance of Islamic home financing. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 7(3), 307-332.
- Bangma, D. F., Fuermaier, A. B., Tucha, L., Tucha, O., & Koerts, J. (2017). The effects of normal aging on multiple aspects of financial decision-making. *PloS one*, 12(8), e0182620.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Peria, M. S. M. (2011). Bank Financing for SMEs : Evidence Across Countries and Bank Ownership Types. *Journal of Financial Services Research*, 39(1), 35-54.
- Blazy, R., & Weill, L. (2013). Why do banks ask for collateral in SME lending? *Applied Financial Economics*, 23(13), 1109-1122.

- Bruine de Bruin, W., Parker, A. M., & Fischhoff, B. (2012). Explaining adult age differences in decision-making competence. *Journal of Behavioral Decision Making*, 25(4), 352-360.
- Buculescu (costică), M.-M. (2013). Harmonization process in defining small and medium-sized enterprises. Arguments for a quantitative definition versus a qualitative one. *Theoretical and Applied Economics*, XX(9(586)), 103-114.
- Buttner, E. H., & Rosen, B. (1988). Bank loan officers' perceptions of the characteristics of men, women, and successful entrepreneurs. *Journal of business venturing*, 3(3), 249-258.
- Campbell, N. D., Heriot, K. C., Jauregui, A., & Mitchell, D. T. (2012). Which State Policies Lead to U.S. Firm Exits? Analysis with the Economic Freedom Index. *Journal of Small Business Management*, 50(1), 87-104.
- Cavalluzzo, K., & Wolken, J. (2005). Small Business Loan Turndowns, Personal Wealth, and Discrimination. *The Journal of Business*, 78(6), 2153-2178.
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. In *Modern methods for business research* (p. 295-336). Psychology Press.
- Cole, S., Paulson, A., & Shastry, G. K. (2014). Smart money? The effect of education on financial outcomes. *The Review of Financial Studies*, 27(7), 2022-2051.
- Colombo, M. G., Laursen, K., Magnusson, M., & Rossi-Lamastra, C. (2012). Introduction : Small Business and Networked Innovation: Organizational and Managerial Challenges: JOURNAL OF SMALL BUSINESS MANAGEMENT. *Journal of Small Business Management*, 50(2), 181-190.
- Cowling, M., Liu, W., & Ledger, A. (2012). Small business financing in the UK before and during the current financial crisis. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 30(7), 778-800.
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS quarterly*, 13(3), 319-340.

- Dillon, A., & Morris, M. G. (1996). User acceptance of new information technology : Theories and models.
- Duan, H., Han, X., & Yang, H. (2009). An analysis of causes for SMEs financing difficulty. *International Journal of Business and Management*, 4(6), 73-75.
- Echchabi, A., & Aziz, H. A. (2012). Empirical Investigation of Customers' Perception and Adoption Towards Islamic Banking Services in Morocco.
- Enaifoghe, A., & Ramsuraj, T. (2023). Examining the Function and Contribution of Entrepreneurship through Small and Medium Enterprises as Drivers of Local Economic Growth in South Africa. *African Journal of Inter/Multidisciplinary Studies*, 5(1), 1-11.
- Eriksson, K., Kerem, K., & Nilsson, D. (2005). Customer acceptance of internet banking in Estonia. *International journal of bank marketing*, 23(2), 200-216.
- Fan, W. (2017). Education and decision-making: an experimental study on the framing effect in China. *Frontiers in Psychology*, 8, 744.
- Fisher, P. J., & Yao, R. (2017). Gender differences in financial risk tolerance. *Journal of Economic Psychology*, 61, 191-202.
- Gibson, B., & Cassar, G. (2005). Longitudinal Analysis of Relationships between Planning and Performance in Small Firms. *Small Business Economics*, 25(3), 207-222.
- Hachimi, A., & Salahddine, M. M. A. (2019). The Acceptability of Participatory Banking Products by SMEs : A Conceptual Framework. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 9(4), 259-266.
- Haider, M. J., Changchun, G., Akram, T., & Hussain, S. T. (2018). Exploring gender effects in intention to Islamic mobile banking adoption : An empirical study. *Arab Economic and Business Journal*, 13(1), 25-38.
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European business review*, 31(1), 2-24.
- Hair Jr., J. F., University of South Alabama, M. Hult, G. T., Michigan State University, M. Ringle, C., Hamburg University of Technology, Sarstedt, M., Otto-von-Guericke-University Magdeburg, Castillo Apraiz, J., Universidad del País Vasco / Euskal Herriko

Unibersitatea UPV/EHU, Cepeda Carrión, G. A., Universidad de Sevilla, Roldán, J. L., & Universidad de Sevilla. (2019). *Manual de Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) (Segunda Edición) (2nd Edition)*. OmniaScience.

- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper Echelons : The Organization as a Reflection of Its Top Managers. *The Academy of Management Review*, 9(2), 193.
- Haron, S., & Nursofiza Wan Azmi, W. (2009). *Islamic finance and banking system : Philosophies, principles and practices*.
- HCP. (2021). *Activité, emploi et chômage au Maroc en 2021*. Rabat: Haut- Commissariat au Plan.
- Julien, P.-A., & Marchesnay, M. (1988). *La petite entreprise : Principes d'économie et de gestion*. Vuibert.
- Krasniqi, B. A. (2010). Are small firms really credit constrained? Empirical evidence from Kosova. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(4), 459-479. <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0135-2>
- Lassar, W. M., Manolis, C., & Lassar, S. S. (2005). The relationship between consumer innovativeness, personal characteristics, and online banking adoption. *International Journal of Bank Marketing*, 23(2), 176-199.
- Le Nail, P. (1983). Daniel Baroin et Patrick Fracheboud. *Les PME en Europe et leur contribution à l'emploi*.
- Levratto, N., & Paraque, B. (2011). Informational intermediation : A tool to assess SMEs' ability to access financing. *EuroMed journal of business*, 6(3), 276-293.
- Levratto, N., & Torre, A. (1986). Logique productive et financement bancaire des entreprises. *Revue d'économie industrielle*, 35(1), 195-212.
- Low, C., & Mazzarol, T. (2006). Owner-Managers' Preferences for Financing : A Study of Singaporean SME: Owner-Managers' Preferences for Financing: A Study of Singaporean SME. *Unique Solutions for Unique Environments*.

- McKechnie, S., Winklhofer, H., & Ennew, C. (2006). Applying the technology acceptance model to the online retailing of financial services. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 34(4-5), 388-410.
- Mellahi, K., & Wilkinson, A. (2004). Organizational failure : A critique of recent research and a proposed integrative framework. *International Journal of Management Reviews*, 5-6(1), 21-41.
- Metawa, S. A., & Almosawi, M. (1998). Banking behavior of Islamic bank customers : Perspectives and implications. *International journal of bank marketing*, 16(7), 299-313.
- Norton, E. (1991). Factors Affecting Capital Structure Decisions. *Financial Review*, 26(3), 431-446.
- OECD. (2022). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2022 : An OECD Scoreboard*. OECD Publishing.
- Okumus, H. S. (2015). Customers' bank selection, awareness and satisfaction in Islamic banking : Evidence from Turkey. *International Journal of Business and Social Science*, 6(4), 41-54.
- Olarewaju, O., & Msomi, T. (2021). Factors Affecting Small and Medium Enterprises' Financial Sustainability in South Africa. *African Journal of Inter/Multidisciplinary Studies*, 3(1), 103-117.
- Ropega, J. (2011). The Reasons and Symptoms of Failure in SME. *International Advances in Economic Research*, 17(4), 476-483.
- Shaban, M., Duygun, M., & Fry, J. (2016). SME's lending and Islamic finance. Is it a "win-win" situation? *Economic Modelling*, 55, 1-5.
- Souiden, N., & Rani, M. (2015). Consumer attitudes and purchase intentions toward Islamic banks : The influence of religiosity. *International journal of bank marketing*, 33(2), 143-161.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 71(3), 393-410.
- Storey, D. J. (2016). *Understanding the small business sector*. Routledge.

- St-Pierre, J., Carrier, C., & Pilaeva, K. (2011). Développement durable et PME : Les femmes ont-elles une conception différente de celle des hommes? Colloque international du Réseau entreprise et développement durable.
- Torres, O. (2000). Du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME. CIFPME 2000.
- Torrès, O., Benzari, A., Fisch, C., Mukerjee, J., Swalhi, A., & Thurik, R. (2022). Risk of burnout in French entrepreneurs during the COVID-19 crisis. *Small Business Economics*, 58(2), 717-739.
- Tricot, A., Plégat-Soutjis, F., Camps, J.-F., Amiel, A., Lutz, G., & Morcillo, A. (2003). Utilité, utilisabilité, acceptabilité : Interpréter les relations entre trois dimensions de l'évaluation des EIAH. *Environnements Informatiques pour l'Apprentissage Humain 2003*, 391-402. <https://hal.science/edutice-00000154/>
- Venkatesh, V., & Davis, F. D. (2000). A Theoretical Extension of the Technology Acceptance Model : Four Longitudinal Field Studies. *Management Science*, 46(2), 186-204. <https://doi.org/10.1287/mnsc.46.2.186.11926>
- Venkatesh, V., Thong, J. Y., & Xu, X. (2012). Consumer acceptance and use of information technology : Extending the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology1. *MIS quarterly*, 36(1), 157-178.
- Wang, C., Walker, E., & Redmond, J. (2007). Explaining the lack of strategic planning in SMEs : The importance of owner motivation.
- Watson, J. (2007). Modeling the relationship between networking and firm performance. *Journal of business venturing*, 22(6), 852-874.
- Williams, D. A. (2014). Resources and Business Failure in SMEs : Does Size Matter. *J. of Business and Management*, 20(2), 89-102.
- Yao, R., Sharpe, D. L., & Wang, F. (2011). Decomposing the age effect on risk tolerance. *The Journal of Socio-Economics*, 40(6), 879-887.

- Zainudin, R., Mahdzan, N. S., Che Hashim, R., & Sulaiman, N. A. (2019). Islamic religiosity and Islamic financial asset holdings (IFAH). *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 10(4), 591-606.