



Les contraintes de l'entrepreneuriat féminin digital : une analyse du contexte marocain

Rihab Touati¹, Said Assal²

¹Doctorante en Sciences de Gestion, Laboratoire interdisciplinaire de recherche en sciences économiques et gestion, ENCG Kénitra, Université Ibn Tofail, Maroc

²Professeur en Économie et Gestion, Laboratoire interdisciplinaire de recherche en sciences économiques et gestion, ENCG Kénitra, Université Ibn Tofail, Maroc

Résumé : Cet article examine les contraintes qui influencent l'entrepreneuriat féminin digital au Maroc. Malgré les opportunités offertes par la digitalisation, la participation des femmes demeure limitée. L'analyse identifie quatre catégories majeures de freins : financiers (accès au crédit, trésorerie), institutionnels et administratifs (complexité réglementaire), socioculturels (normes de genre, légitimité, réseaux) et technologiques (fracture numérique, littératie digitale). Les résultats montrent que ces contraintes agissent de manière cumulative et entravent la création, la croissance et la pérennité des projets digitaux. L'étude souligne que la transformation numérique, bien qu'habilitante, ne neutralise pas automatiquement les barrières structurelles. Des implications sont proposées en matière d'inclusion financière, simplification administrative, développement des compétences numériques et soutien institutionnel.

Keywords : Entrepreneuriat féminin ; Entrepreneuriat digital ; Les contraintes au Maroc.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.21909271>

1 Introduction

À l'échelle mondiale, l'entrepreneuriat féminin progresse mais demeure marqué par un écart persistant avec les hommes (Halim, 2020). Selon le Rapport de Global Entrepreneurship Monitor, les taux d'activité Entrepreneuriale en phase précoce féminins observés dans de nombreuses économies se situent autour de 10 %, indiquant qu'environ une femme sur dix est engagée dans une activité entrepreneuriale récente. Le rapport souligne également que, malgré une progression sur le long terme, les écarts de genre persistent. Par ailleurs, les données relatives aux sorties entrepreneuriales montrent que les décisions d'arrêt sont fréquemment associées à des facteurs personnels, ce qui rejoint la littérature indiquant une prévalence plus forte des contraintes familiales chez les femmes entrepreneures (GEM, 2025). Swail & Marlow (2024) soulignent que les femmes sont plus susceptibles de fermer leur activité pour des raisons familiales ou personnelles, ce qui met en évidence la pression des contraintes domestiques dans les trajectoires entrepreneuriales.

Dans le contexte marocain, les indicateurs disponibles confirment une participation féminine encore limitée, et souvent concentrée dans des statuts plus vulnérables ou moins formalisés (MFEDS, 2018). L'Observatoire Marocain de la TPME rapporte par exemple que 15,6% des entreprises sont dirigées par des femmes (OMTPME, 2025). D'après le World Economic Forum indique, les entreprises avec une femme comme dirigeante principale était d'environ 5.40% en 2021 (Crotti et al., 2021). Ces observations revêtent une importance particulière dans la mesure où l'entrepreneuriat féminin évolue au sein d'un contexte marqué par l'accumulation de contraintes structurelles (Dada & Jazi, 2021; Meyabe & Benchekroun, 2022).

Actuellement, l'entrepreneuriat féminin digital au Maroc se développe dans un environnement caractérisé par l'expansion du numérique mais aussi par des contraintes structurelles persistantes (Ouhejjou & El Boujnouni, 2024). Ces facteurs limitent la croissance de l'activité entrepreneurial (Touzani, 2024). L'étude de cette dynamique est essentielle pour comprendre les enjeux d'inclusion économique et d'innovation (Touati & Assal, 2026b).

Dans cette perspective, cet article s'intéresse aux contraintes de l'entrepreneuriat féminin digital au Maroc et cherche à comprendre pourquoi, malgré les opportunités offertes par la digitalisation, l'engagement et la pérennisation des projets restent difficiles. La problématique qui guide l'étude est la suivante : Quels facteurs empêchent ou freinent l'entrepreneuriat féminin digital au Maroc ? Afin de répondre à cette problématique, cet article sera structuré sous la forme suivante : La première section traite les contraintes économiques et financières. La deuxième section propose la méthodologie de sélection et d'analyse des articles. La troisième section s'appuie sur les contraintes institutionnelles et administratives, tandis que la quatrième section penche sur les contraintes socioculturelles. La cinquième section présente les contraintes technologiques et de marché. La sixième met en place des actions à mettre en place pour atteindre une équité entrepreneuriale au Maroc. La septième section propose quelques recommandations et finalement une dernière section propose une conclusion.

2 Méthodologie de sélection et d'analyse des articles

Cette étude repose sur une revue narrative structurée de la littérature, adaptée à un objectif de synthèse et de classification des contraintes associées à l'entrepreneuriat féminin digital. La démarche s'inspire des principes de transparence recommandés pour les revues de littérature en sciences de gestion, notamment la formulation explicite de la question de recherche, la définition des critères de sélection et l'organisation thématique des résultats (Tranfield et al., 2003 ; Snyder, 2019). Elle ne vise pas une méta-analyse statistique, mais une lecture intégrative permettant d'articuler les contributions théoriques, les résultats empiriques et les données institutionnelles pertinentes pour le contexte marocain.

La recherche documentaire a été réalisée à partir de Scopus, Web of Science et Google Scholar. Les requêtes ont combiné, en français et en anglais, des mots-clés relatifs à l'entrepreneuriat féminin, à l'entrepreneuriat digital, aux contraintes entrepreneuriales, au financement, aux institutions, aux normes socioculturelles, à la fracture numérique et au Maroc. La sélection a privilégié les articles évalués par les pairs, les ouvrages académiques de référence et les rapports publiés par des institutions reconnues. Les travaux ont été retenus lorsqu'ils apportaient un éclairage direct sur les obstacles rencontrés par les femmes entrepreneures, sur les spécificités de l'entrepreneuriat numérique ou sur les caractéristiques des économies émergentes. Les doublons, les documents sans contenu analytique substantiel et les publications sans lien explicite avec la problématique ont été écartés. Les listes bibliographiques des études jugées centrales ont également été examinées afin d'identifier des travaux complémentaires selon une logique de recherche par références croisées.

Les documents retenus ont ensuite fait l'objet d'une lecture comparative. Les informations ont été extraites en fonction du type de contrainte étudié, du contexte géographique, de l'approche théorique mobilisée et des principaux résultats. Une analyse thématique a permis de regrouper les contributions autour de quatre catégories principales : les contraintes financières, les contraintes institutionnelles et administratives, les contraintes socioculturelles et les contraintes technologiques. Cette classification constitue la structure analytique de l'article et facilite l'identification des interactions entre les différents obstacles plutôt que leur examen isolé.

3 Les contraintes financières :

3.1 Aperçu général sur les modes de financement entrepreneurial :

- *Les modes de financement classiques*

Les modèles classiques de financement entrepreneurial reposent principalement le cadre institutionnel des établissements de financement. Nous proposons quatre principaux modes :

Mode 1 : L'autofinancement constitue historiquement la première source de financement des nouvelles entreprises. Les entrepreneurs mobilisent leur épargne personnelle afin de limiter le besoin en capitaux externes (Courbis, 1968; Neck et al., 2023). Winborg & Landström (2001) montrent que la démarche du bootstrapping n'est pas seulement une contrainte subie, mais également une stratégie financière active permettant d'optimiser la structure de coûts et la flexibilité organisationnelle.

Mode 2 : Le crédit bancaire demeure une source centrale de financement par dette, mais son accès est conditionné par la nature des garanties (Nsengiyumva & Mayoukou, 2022), l'historique financier et la perception du risque. La théorie du rationnement du crédit explique pourquoi des entreprises potentiellement viables peuvent être exclues du financement : en présence d'information imparfaite, les banques peuvent préférer limiter l'offre de crédit plutôt que d'augmenter les taux d'intérêt, afin d'éviter l'antisélection et le risque moral (Stiglitz & Weiss, 1981). Ce mécanisme touche particulièrement les start-ups et les PME jeunes, dont la transparence et la traçabilité financières restent limitées (Bouabidi & Rajhi, 2008; Canales & Nanda, 2012).

Mode 3 : Le financement par actionnaires, business angels et capital-risqueur est privilégié pour assurer le décollage des projets à fort potentiel de croissance et d'innovation (Lange et al., 2024). Les investisseurs en capital apportent des ressources financières mais également un accompagnement stratégique (Haq & Soetanto, 2026), un accès aux réseaux (Gantenbein & Engelhardt, 2012). La littérature souligne que le capital-risque joue un rôle d'intermédiation spécialisé en réduisant les asymétries d'information via la sélection, le suivi et le staging des investissements. Toutefois, ce mode de financement implique une dilution du capital et un partage du contrôle, ce qui peut influencer les choix stratégiques de l'entrepreneur (Gompers & Lerner, 2001).

Mode 4 : Les subventions et dispositifs publics sont analysés comme des instruments de correction des défaillances de marché, en particulier dans les contextes d'innovation et de risque élevé. Les aides publiques peuvent produire un effet signal positif en certifiant partiellement la qualité d'un projet, facilitant ainsi l'accès à des financements privés ultérieurs. Meuleman & De Maeseneire (2012) montrent que les subventions en R&D améliorent l'accès des PME aux capitaux externes, notamment en réduisant la perception du risque et en renforçant la crédibilité du projet auprès des investisseurs.

- ***Les modes de financement alternatifs***

Les modèles alternatifs ont profondément reconfiguré les mécanismes de financement entrepreneurial en diversifiant les sources d'accès au capital et en réduisant la dépendance aux circuits bancaires traditionnels. Nous proposons trois principaux modes :

Mode 1 : Le crowdfunding permet de lever des fonds auprès d'une large communauté d'individus, combinant financement, validation du marché et visibilité (Joffre & Trabelsi, 2018). La recherche distingue plusieurs formes (e.g. don, récompense, prêt, equity) et montre que ces dispositifs réduisent certaines barrières d'accès au capital en mobilisant des logiques sociales et communautaires (Bessière & Stéphanie, 2014). Au-delà du financement, ils fonctionnent comme des mécanismes de révélation d'information et de test de la demande (Belleflamme et al., 2014).

Mode 2 : Le prêt pair-à-pair et le social lending introduisent une désintermédiation partielle du système bancaire traditionnel (Benhmama et al., 2024). Les plateformes numériques facilitent la rencontre entre prêteurs et emprunteurs pour évaluer le risque (Suryono et al., 2019). Lin et al. (2013) montrent que ces mécanismes peuvent améliorer l'accès au crédit pour des profils exclus du système bancaire classique, tout en introduisant de nouveaux enjeux de gestion du risque et de régulation.

Mode 3 : La crypto-finance et les ventes de jetons (ICO) représentent une innovation récente dans le financement entrepreneurial, notamment pour les projets numériques (De Roo, 2018). Les ICO permettent de lever des fonds via des actifs numériques sans passer par les circuits financiers traditionnels (Garraff & van Oordt, 2022). Howell et al. (2020) mettent en évidence que la réussite des ICO dépend fortement de la qualité des signaux émis (i.e. transparence, gouvernance, crédibilité de l'équipe fondatrice), tout en soulignant les risques élevés liés à la volatilité, à l'incertitude réglementaire et aux problèmes d'agence.

3.2 Les principales contraintes financières

Les contraintes financières désignent l'ensemble des limitations d'accès aux ressources financières externes qui empêchent une entreprise ou un entrepreneur de financer ses investissements, son exploitation ou sa croissance dans des conditions optimales. Le tableau ci-dessous propose 5 contraintes qui influencent l'entrepreneuriat féminin :

Tableau 1. Les contraintes financières

Contraintes financières	Développement
Accès limité au crédit	Les femmes entrepreneures font face à un financement plus cher ou indisponible (garanties, historique, discrimination statistique), ce qui limite l'investissement en marketing digital, stock et outils numériques.
Contrainte de trésorerie	Les coûts récurrents créent des tensions de liquidité, beaucoup s'autofinancent, ce qui ralentit l'échelle.
Faible inclusion financière	L'inclusion financière digitale peut réduire les contraintes de financement et d'information, mais ses effets dépendent de la diffusion réelle des services.
Déficit de littératie financière	Une littératie financière plus faible réduit la capacité à comparer les produits financiers, gérer le BFR et planifier la croissance.
Accès limité aux réseaux d'investissement	Les réseaux d'investissement restent socialement segmentés, les entrepreneures ont moins d'opportunités d'introductions et de mentorat financier, ce qui pèse sur le financement de croissance.

Source : Tableau réalisé par nos soins

Au Maroc, l'accès au financement est régulièrement cité comme déterminant de la réussite entrepreneuriale des femmes : dans une étude quantitative auprès de femmes entrepreneures marocaines, l'accès à la finance apparaît comme un facteur important associé au succès entrepreneurial (Ezzahzi & Sahraoui, 2024). Sur le plan institutionnel-financier, des rapports spécialisés sur l'inclusion financière soulignent l'enjeu du « credit gap » des PME dirigées par des femmes et l'importance d'un cadre de régulation et de politiques publiques facilitant l'accès aux services financiers et aux programmes dédiés (Benyacoub, 2021). Les données structurelles de OMTPME (2025) sur l'entrepreneuriat féminin formel montrent aussi une présence minoritaire des femmes à la tête des entreprises au Maroc ce qui renforce l'idée d'un accès plus restreint aux ressources économiques et financières dans l'écosystème.

4 Les contraintes institutionnelles et administratives

4.1 Le rôle institutionnel en entrepreneuriat :

Le rôle institutionnel en entrepreneuriat est largement analysé à travers la capacité des institutions formelles et informelles à structurer, contraindre ou faciliter l'activité entrepreneuriale (Busenitz et al., 2000). Selon l'approche néo-institutionnelle, les institutions, définies comme l'ensemble des règles, normes et croyances qui organisent les interactions économiques, influencent directement la création, la survie et la croissance des entreprises (North, 1990). Elles réduisent l'incertitude en établissant des cadres juridiques (North, 1990), réglementaires (Scott, 2013) et cognitifs (Busenitz et al., 2000), mais peuvent également générer des barrières lorsque les règles sont complexes (Djankov et al., 2002), instables (Aidis et al., 2008) ou mal adaptées aux réalités entrepreneuriales (Baumol, 1996). Les institutions formelles, incluant les lois, réglementations, politiques publiques et systèmes de protection des droits de propriété, jouent un rôle déterminant dans la dynamique entrepreneuriale (North, 1990). Un environnement réglementaire transparent et prévisible favorise l'investissement (Acemoglu & Robinson, 2013), l'innovation (Hall & Jones, 1999) et la prise de risque (Kreft & Sobel, 2005), tandis qu'une bureaucratie lourde ou une insécurité juridique accroît les coûts de transaction et freine l'initiative entrepreneuriale (Baumol, 1996). La qualité de la gouvernance, la stabilité politique et l'efficacité administrative apparaissent ainsi comme des déterminants majeurs de l'intensité entrepreneuriale (Kaufmann et al., 2011).

Parallèlement, les institutions informelles (i.e. normes sociales, valeurs culturelles, représentations du risque, rôles de genre) influencent les comportements entrepreneuriaux en façonnant les perceptions de légitimité, d'opportunité et de désirabilité de l'entrepreneuriat (Bruton et al., 2010). Les travaux montrent que les normes socioculturelles peuvent encourager ou dissuader l'engagement entrepreneurial (Stephan & Pathak, 2016),

notamment pour les femmes, en modulant l'accès aux ressources (Jennings & Brush, 2013), aux réseaux (Klyver & Grant, 2010) et à la reconnaissance sociale (Welter, 2011). Ces institutions invisibles agissent souvent de manière plus diffuse mais tout aussi structurante que les cadres réglementaires (Marlow & McAdam, 2015).

Isenberg (2010) souligne également l'importance des écosystèmes entrepreneuriaux, où les institutions interagissent avec les acteurs économiques, financiers et éducatifs. Dans cette perspective, les politiques publiques, les dispositifs de soutien, les infrastructures et les mécanismes de financement constituent des leviers institutionnels capables de stimuler l'entrepreneuriat en réduisant les frictions structurelles (Stam, 2015). L'État n'est plus uniquement perçu comme régulateur, mais comme acteur facilitateur de l'innovation et de la création de valeur (Mazzucato, 2011).

Enfin, plusieurs recherches empiriques confirment que la qualité institutionnelle influence non seulement le taux de création d'entreprises, mais aussi leur performance et leur pérennité (Estrin et al., 2013). Des institutions efficaces réduisent les asymétries d'information, sécurisent les transactions et favorisent l'accès aux ressources stratégiques, tandis qu'un environnement institutionnel défaillant accroît l'incertitude et décourage l'investissement entrepreneurial (Acs et al., 2014). Ainsi, le rôle institutionnel apparaît comme un déterminant fondamental expliquant les variations internationales et sectorielles de l'activité entrepreneuriale (Bosma et al., 2018).

4.2 Les contraintes institutionnelles et administratives :

Les contraintes institutionnelles désignent l'ensemble des règles formelles et informelles qui encadrent l'activité économique et peuvent limiter, orienter ou conditionner l'action entrepreneuriale. Les contraintes administratives constituent une forme spécifique de contraintes institutionnelles liées aux procédures bureaucratiques et exigences réglementaires imposées par l'administration publique. Le tableau ci-dessous 5 contraintes qui influencent l'entrepreneuriat féminin :

Tableau 2. Les contraintes institutionnelles et administratives

Contraintes institutionnelles/administratives	Développement
Complexité bureaucratique (formalisation, procédures)	Les frictions administratives augmentent les coûts fixes et réduisent la capacité des petites entreprises à se formaliser et croître.
Charge fiscale et conformité	Les exigences de déclaration et de conformité peuvent créer un coût-temps élevé, surtout pour les petites structures.
Faible qualité institutionnelle et insécurité juridique	Une qualité institutionnelle faible pénalise davantage les femmes (stabilité, droits, exécution des contrats), affectant la survie.
Règles complexes pour l'activité digitale transfrontalière	Les démarches et normes (export, paiements, plateformes) limitent l'expansion au-delà du marché domestique.
Accès inégal aux dispositifs publics	Les programmes existent mais peuvent être difficiles à mobiliser (information, critères, montage administratif).

Source : Tableau réalisé par nos soins

Au Maroc, l'environnement administratif est souvent analysé via des indicateurs « business climate » (e.g. paiement des taxes, procédures, délais). Les documents Doing Business décrivent une charge de conformité (temps, nombre de paiements, procédures) qui peut se révéler plus coûteuse pour TPE. Sur le plan institutionnel, l'évidence internationale montre que les barrières légales à la participation économique et une qualité institutionnelle plus faible peuvent accroître les risques de sortie d'activité des femmes, ce mécanisme est pertinent pour interpréter les difficultés de pérennisation dans des environnements administrativement lourds. Des rapports sur l'inclusion financière et l'écosystème des PME au Maroc mettent en avant le rôle des cadres publics et des programmes dédiés aux PME féminines, mais soulignent aussi l'enjeu d'évaluation d'impact et de diffusion effective. Enfin, dans le digital, les entrepreneures marocaines peuvent rencontrer une double contrainte : formaliser (statut, fiscalité) tout en respectant les règles des plateformes et des paiements, ce qui exige des compétences administratives et une capacité de suivi documentaire.

5 Les contraintes socioculturelles

5.1 Le rôle du contexte socioculturel en entrepreneuriat :

Le contexte socioculturel constitue une dimension fondamentale dans l'analyse du phénomène entrepreneurial (Stephan & Uhlaner, 2010), dans la mesure où il façonne les comportements (Hayton et al., 2002), les motivations (Shane et al., 2003) et la perception de la légitimité entrepreneuriale (Deephhouse & Suchman, 2008). La littérature institutionnelle considère les normes sociales, les valeurs culturelles et les représentations collectives comme des « institutions informelles » influençant directement la décision d'entreprendre (Bruton et al., 2010 ; North, 1990). Ces facteurs déterminent ce qui est perçu comme socialement acceptable, désirable ou risqué dans une société donnée (Welter, 2011).

Les recherches montrent que la culture influence l'orientation entrepreneuriale à travers des variables telles que la tolérance (Liñán & Fernandez-Serrano, 2014) l'incertitude (Stephan & Pathak, 2016), l'individualisme (Pinillos & Reyes, 2011), la distance hiérarchique (Cacciotti & Hayton, 2014) et la perception de l'échec (Kollmann et al., 2017). Dans les environnements où l'échec entrepreneurial est stigmatisé, la prise de risque et l'innovation peuvent être freinées. À l'inverse, des normes valorisant l'autonomie, la créativité et l'initiative favorisent l'émergence d'activités entrepreneuriales (Hayton et al., 2002).

Dans le cas de l'entrepreneuriat féminin, le contexte socioculturel joue un rôle encore plus structurant (Marlow & McAdam, 2015). Les normes de genre influencent la répartition des rôles sociaux (Eddleston & Powell, 2012), l'accès aux ressources économiques (Brush et al., 2018) et la crédibilité professionnelle (Gupta et al., 2013). Plusieurs travaux soulignent que les attentes sociales relatives aux responsabilités familiales et domestiques peuvent limiter le temps, la mobilité et l'investissement des femmes dans leurs projets entrepreneuriaux (Jennings & Brush, 2013).

Le contexte socioculturel agit également sur l'accès aux réseaux sociaux et professionnels (Klyver et al., 2013). Les relations interpersonnelles (Hoang & Yi, 2015), la confiance sociale (Estrin et al., 2013) et les dynamiques communautaires (Stam & Spiegel, 2016) influencent la capacité des entrepreneurs à mobiliser des ressources, obtenir du financement et développer des partenariats. Les études montrent que les femmes peuvent être désavantagées dans des réseaux dominés par des logiques masculines ou informelles (Aldrich & Cliff, 2003).

Par ailleurs, la perception sociale de la technologie et de l'innovation est elle-même culturellement construite (Straub et al., 2001). L'acceptation des outils numériques, la confiance dans les plateformes digitales et l'attitude face à la digitalisation varient selon les contextes sociétaux (Srite & Karahanna, 2006; Venkatesh et al., 2012). Dans certaines cultures, ces facteurs peuvent encourager l'entrepreneuriat digital ; dans d'autres, ils peuvent renforcer la méfiance ou la réticence (Autio et al., 2013).

Enfin, la littérature contemporaine insiste sur l'interaction entre contexte socioculturel et environnement institutionnel. Les normes sociales peuvent amplifier ou atténuer les effets des politiques publiques, des dispositifs de soutien et des opportunités économiques. Ainsi, comprendre l'entrepreneuriat nécessite une lecture intégrative où les dimensions économiques, institutionnelles et socioculturelles sont considérées conjointement.

5.2 Contraintes socioculturelles en entrepreneuriat :

Les contraintes socioculturelles désignent l'ensemble des normes sociales, valeurs culturelles, croyances collectives et représentations symboliques qui influencent et parfois limitent les comportements individuels et organisationnels. Le tableau ci-dessous 6 contraintes qui influencent l'entrepreneuriat féminin :

Tableau 3. Les contraintes socioculturelles

Contraintes socioculturelles	Développement
Normes de genre et division du travail domestique	La charge domestique et les attentes sociales réduisent le temps et l'énergie disponibles pour l'entreprise, même digitale.
Accès limité aux réseaux	Les réseaux d'affaires facilitent information, financement et opportunités ; l'exclusion relationnelle freine l'échelle.
Légitimité sociale et crédibilité	Les biais sociaux peuvent affecter la confiance des partenaires/clients et l'accès aux ressources.
Harcèlement / risques de réputation en ligne	Les risques sociaux en ligne peuvent réduire la visibilité et l'engagement digital.

Mobilité et contraintes d'espace	Les restrictions de mobilité (ou leur coût social) limitent salons, livraisons, prospection B2B.
Illectronisme / faible littératie numérique	Une maîtrise insuffisante des outils numériques limite l'accès aux plateformes, au marketing digital et aux services financiers digitaux, renforçant l'exclusion entrepreneuriale

Source : Tableau réalisé par nos soins

Enfin, l'entrepreneuriat féminin au Maroc reste numériquement minoritaire dans les bases formelles étudiées, ce qui peut refléter des barrières socioculturelles d'entrée et de maintien, en plus des barrières financières.

6 Les contraintes technologiques

6.1 Le rôle de la technologie

Le rôle des technologies dans l'entrepreneuriat est largement documenté comme un facteur structurant de transformation des modèles d'affaires (Zott et al., 2011), des processus organisationnels (Bharadwaj et al., 2013) et des dynamiques de marché (Tilson et al., 2010).

Les technologies numériques réduisent significativement les coûts d'entrée (Eisenmann et al., 2011), facilitent l'accès à l'information (Goldfarb & Tucker, 2019) et élargissent la portée commerciale des nouvelles entreprises (Autio et al., 2018). Elles permettent aux entrepreneurs de surmonter certaines contraintes traditionnelles, notamment géographiques et infrastructurelles, tout en accélérant la création et la diffusion de valeur (Nambisan, 2017).

Les travaux en entrepreneuriat digital soulignent que la technologie n'agit pas uniquement comme un outil opérationnel, mais comme une infrastructure habilitante qui redéfinit les opportunités entrepreneuriales (Yoo, 2010). Les plateformes numériques, le cloud computing et les technologies de données permettent la création rapide de produits et services, l'expérimentation agile et la scalabilité (Brynjolfsson & McAfee, 2017). Cette reconfiguration modifie la nature même de l'innovation entrepreneuriale, en favorisant des logiques d'itération, de cocréation et d'écosystèmes (Autio et al., 2018).

La littérature met également en évidence le rôle des technologies dans la réduction des asymétries d'information (Goldfarb & Tucker, 2019). Les outils digitaux améliorent l'accès aux marchés, aux clients et aux financeurs, tout en renforçant la visibilité et la crédibilité des jeunes entreprises (Mollick, 2014). Les technologies d'analyse de données et d'intelligence artificielle soutiennent la prise de décision, la personnalisation de l'offre et l'optimisation des ressources, contribuant ainsi à l'amélioration de la performance entrepreneuriale (Brynjolfsson & McAfee, 2014).

Les technologies jouent un rôle central dans l'innovation des modèles économiques (Teece, 2010). Elles facilitent l'émergence de nouvelles formes de création de valeur telles que les modèles de plateforme, l'économie collaborative et les services numériques (Parker et al., 2016). Cette dynamique favorise la démocratisation de l'entrepreneuriat en permettant à de petits acteurs d'accéder à des marchés auparavant réservés aux entreprises établies (Parker et al., 2016).

Dans le contexte de l'entrepreneuriat féminin, les technologies apparaissent comme un levier d'autonomisation et de contournement de certaines barrières structurelles. Les études montrent que le numérique peut réduire les contraintes liées à la mobilité (Hilbert, 2011), aux normes sociales (Al-Dajani & Marlow, 2013) et à l'accès aux réseaux physiques (Orser & Riding, 2018). Toutefois, ces bénéfices restent conditionnés par la littératie numérique, l'accès aux infrastructures et la confiance dans les technologies (Hechavarria et al., 2019).

Enfin, la littérature récente insiste sur le caractère ambivalent des technologies. Si elles ouvrent de nouvelles opportunités entrepreneuriales, elles introduisent également des défis : dépendance aux plateformes, intensification concurrentielle, risques numériques et exigences accrues de compétences digitales.

6.2 Contraintes technologiques

Les contraintes technologiques désignent l'ensemble des limitations liées à l'accès, à l'adoption, à l'usage ou à la maîtrise des technologies nécessaires au développement d'une activité économique. Elles peuvent concerner l'infrastructure (connexion Internet, équipements), les compétences numériques, le coût des solutions

technologiques ou encore la compatibilité des systèmes. Le tableau ci-dessous 5 contraintes qui influencent l'entrepreneuriat féminin :

Tableau 4. Les contraintes technologiques

Contraintes technologiques	Développement
Fracture numérique	Les compétences digitales conditionnent l'adoption d'outils et l'orientation entrepreneuriale, avec effets modulés par le genre.
Coût de la connectivité et des outils	La connectivité, les smartphones et les outils SaaS représentent une charge récurrente qui freine la régularité d'usage.
Faible littératie numérique appliquée	L'écart de compétences appliquées réduit l'efficacité des stratégies d'acquisition client et d'optimisation.
Dépendance aux plateformes	Les changements d'algorithmes et de règles affectent la visibilité et la stabilité des revenus.
Risques numériques	Les risques en ligne peuvent limiter l'engagement et imposer des coûts de protection (sécurité, modération).
Fracture numérique	Les compétences digitales conditionnent l'adoption d'outils et l'orientation entrepreneuriale, avec effets modulés par le genre.

Source : Tableau réalisé par nos soins

Au Maroc, la culture digitale peut constituer un véritable levier d'engagement entrepreneurial. Elle permet notamment de lancer une activité depuis le domicile, d'accéder à des communautés en ligne favorisant l'apprentissage et le réseautage, de se former à distance et de concilier plus aisément activité professionnelle et responsabilités familiales. En ce sens, la digitalisation élargit le champ des opportunités et réduit certaines barrières traditionnelles à l'entrée. À l'inverse, une faible littératie numérique peut freiner, voire compromettre, les projets entrepreneuriaux. Elle se traduit par des difficultés d'usage des applications et des plateformes digitales (Hobad et al., 2023), une maîtrise limitée des outils de paiement en ligne (Sabiri & Benhmama, 2025). Ce déficit de compétences numériques limite l'accès aux marchés élargis et affaiblit la compétitivité des entrepreneurs dans un environnement fortement digitalisé.

7 Les actions de soutien : vers une équité entrepreneuriale

Ce travail propose un panorama général des principales contraintes qui freinent l'émergence des activités entrepreneuriales au Maroc. Il offre ainsi l'occasion de repenser des actions concrètes visant à atténuer les effets défavorables de ces obstacles et d'esquisser une première feuille de route, fondée sur des stratégies durables et efficaces, en vue de favoriser un environnement propice au développement de l'entrepreneuriat.

7.1 Action 1 : Investir dans l'éducation

L'éducation dans la réduction des contraintes entrepreneuriales féminines. L'analyse suggère que les dispositifs de formation strictement spécialisés ne répondent pas toujours aux besoins réels des entrepreneures, dont les défis sont multidimensionnels et évolutifs. Une approche éducative qui alterne entre la formation des spécialistes et des généralistes (Benhmama & Sabiri, 2025), intégrant simultanément littératie financière, compétences numériques, capacité d'analyse et compréhension des mécanismes institutionnels, apparaît plus adaptée pour renforcer l'autonomie stratégique. Cette perspective rejoint les travaux soulignant que la polyvalence cognitive et la transférabilité des compétences favorisent la résilience entrepreneuriale, en particulier dans des environnements incertains et digitalisés.

7.2 Action 2 : Instaurer et favoriser un climat des affaires équitables

Au niveau microéconomique, l'équité entrepreneuriale ne se construit pas uniquement à travers les politiques publiques ou les dispositifs de financement, mais prend d'abord racine dans les pratiques internes des entreprises. Elle commence par l'adoption de bonnes pratiques organisationnelles fondées sur la transparence, l'égalité des chances, la valorisation des compétences et l'accès équitable aux ressources stratégiques. Une étude établie par Benhmama & Sabiri, (2026) montrent que la discrimination de genre repose largement sur des biais psychologiques et des stéréotypes intériorisés qui influencent les décisions organisationnelles. Par conséquent,

promouvoir l'équité nécessite un travail en profondeur sur les représentations mentales et la déconstruction des biais cognitifs au sein des entreprises. Ainsi, promouvoir l'équité entrepreneuriale implique d'instaurer, au sein même des organisations, des mécanismes justes de prise de décision, de répartition des responsabilités et d'accès aux opportunités de développement, afin de créer un environnement propice à l'initiative et à la performance durable. De même, veiller à ce que l'influence sociale ne soit pas exercée de manière à atténuer les choix entrepreneuriaux (Sabiri & Benhmama, 2026).

À l'échelle macroéconomique, Benhmama et al. (2022) ont déterminé l'impact des asymétries du marché du travail. Les écarts salariaux et la répartition inégale des responsabilités entre les genres réduisent la capacité des femmes à mobiliser des ressources financières, à investir et à assumer le risque entrepreneurial. Au-delà de l'impact économique, ces déséquilibres influencent également la confiance en soi, la perception des opportunités et la légitimité sociale, confirmant ainsi les approches théoriques qui établissent un lien étroit entre équité professionnelle, autonomie économique et engagement entrepreneurial.

7.3 Action 3 : Recourir à la nouvelle technologie

L'encouragement des nouvelles idées entrepreneuriales constitue un levier central pour atténuer les contraintes observées. La capacité d'innovation, soutenue par des écosystèmes d'accompagnement, d'incubation et de mentorat, apparaît comme un facteur clé de dépassement des barrières financières, sociales et technologiques (Touati & Assal, 2026a). Toutefois, les résultats suggèrent que ces mécanismes ne produisent pleinement leurs effets que lorsqu'ils s'inscrivent dans un environnement institutionnel inclusif et culturellement favorable. Ainsi, la promotion de l'innovation entrepreneuriale féminine ne relève pas uniquement d'un soutien économique, mais d'une transformation plus large des cadres éducatifs, organisationnels et sociétaux (Touati & Assal, 2026b).

8 Conclusion

En conclusion, l'analyse des déterminants entrepreneuriaux met en évidence que l'entrepreneuriat ne peut être compris uniquement à travers des variables économiques ou individuelles. Les dimensions institutionnelles, socioculturelles et technologiques interagissent de manière systémique pour façonner l'émergence, la trajectoire et la performance des initiatives entrepreneuriales. Le contexte socioculturel, en particulier, agit comme un cadre invisible mais structurant, influençant la perception des opportunités, la tolérance au risque, la légitimité sociale et l'accès aux ressources. Ces mécanismes sont encore plus prononcés dans le cas de l'entrepreneuriat féminin, où les normes sociales, les rôles de genre et les dynamiques relationnelles peuvent simultanément contraindre ou orienter les comportements entrepreneuriaux.

Par ailleurs, la transformation digitale redéfinit progressivement ces équilibres. Les technologies numériques offrent des opportunités inédites en réduisant certaines barrières traditionnelles, tout en introduisant de nouvelles exigences en matière de compétences, de confiance technologique et de gestion des risques numériques. Ainsi, l'entrepreneuriat contemporain s'inscrit dans une logique hybride où les facteurs sociaux et technologiques se combinent pour déterminer la capacité des entrepreneurs à créer et capturer de la valeur.

Ces dynamiques présentent des implications directes au regard des Objectifs de Développement Durable. Le développement de l'entrepreneuriat, et plus spécifiquement de l'entrepreneuriat féminin digital, contribue à la promotion du travail décent et de la croissance économique, en favorisant la création d'emplois, l'innovation et la diversification des activités économiques. Il soutient également l'industrie, l'innovation et les infrastructures, à travers l'adoption des technologies numériques, la modernisation des modèles d'affaires et la diffusion de solutions digitales. De plus, l'autonomisation économique des femmes entrepreneures s'aligne avec l'égalité entre les sexes, en renforçant leur inclusion financière, leur indépendance professionnelle et leur participation aux écosystèmes économiques.

Enfin, l'entrepreneuriat digital peut contribuer à la réduction des inégalités en élargissant l'accès aux marchés, à l'information et aux opportunités économiques, notamment pour les populations historiquement sous-représentées. Toutefois, ces bénéfices restent conditionnés par la qualité de l'environnement institutionnel, l'inclusion technologique et la réduction des fractures numériques. Dès lors, les politiques publiques, les dispositifs d'accompagnement et les stratégies organisationnelles apparaissent comme des leviers essentiels pour transformer ces potentialités en impacts durables et inclusifs.

Remerciements : Ce travail a été réalisé avec le soutien du Centre National de la Recherche Scientifique et Technique (CNRST) dans le cadre du programme « PhD-Associate Scholarship-Pass ».

REFERENCES

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2013). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Currency.
- Acs, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research policy*, 43(3), 476-494.
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of business Venturing*, 23(6), 656-672.
- Al-Dajani, H., & Marlow, S. (2013). Empowerment and entrepreneurship: A theoretical framework. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 19(5), 503-524.
- Aldrich, H. E., & Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. *Journal of business venturing*, 18(5), 573-596.
- Autio, E., Nambisan, S., Thomas, L. D. W., & Wright, M. (2018). Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 72-95. <https://doi.org/10.1002/sej.1266>
- Autio, E., Pathak, S., & Wennberg, K. (2013). Consequences of cultural practices for entrepreneurial behaviors. *Journal of International Business Studies*, 44(4), 334-362. <https://doi.org/10.1057/jibs.2013.15>
- Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of business venturing*, 11(1), 3-22.
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of business venturing*, 29(5), 585-609.
- Benhmama, A., Bennani, Y. B., & Sabiri, B. (2022). Application de la théorie des jeux dans le processus de recrutement au sein des entreprises. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 3(6).
- Benhmama, A., & Sabiri, B. (2025). Exploring the Impact of the International Higher Education System on Economic Development: A Study of Competency Exploitation and Exploration. In A. Adoui & B. Seilstad (Éds.), *Internationalization of Higher Education* (p. 191-207). Springer Nature Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-96-9290-3_10
- Benhmama, A., & Sabiri, B. (2026). Understanding the Psychological Roots of Gender-Based Discrimination in Corporate Leadership in Moroccan Context. In R. El Khoury (Éd.), *Strategic Decision-Making in Dynamic Business Environments* (Vol. 642, p. 267-276). Springer Nature Switzerland. https://doi.org/10.1007/978-3-032-07220-7_25
- Benhmama, A., Sabiri, B., & Melliani, H. (2024). Behavior Analysis of Lenders in P2P Lending Platforms : Identifying Cognitive Effort by Response Time Method. In *Advances in Emerging Financial Technology and Digital Money* (p. 250-258). CRC Press.
- Benyacoub, B. (2021). Étude empirique sur les freins à l'inclusion financière des femmes au Maroc. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 2(4), 323-336.
- Bessière, V., & Stéphanie, É. (2014). Le financement par crowdfunding : Quelles spécificités pour l'évaluation des entreprises ? *Revue française de gestion*, 242(5), 149-161.
- Bharadwaj, A., El Sawy, O. A., Pavlou, P. A., & Venkatraman, N. v. (2013). Digital business strategy: Toward a next generation of insights. In *MIS quarterly* (Vol. 37, Numéro 2, p. 471-482). Management Information Systems Research Center, University of Minnesota. <https://misq.umn.edu/misq/article/37/2/471/104>
- Bosma, N., Content, J., Sanders, M., & Stam, E. (2018). Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe. *Small Business Economics*, 51(2), 483-499. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0012-x>
- Bouabidi, M., & Rajhi, M. T. (2008). SME credit rationing: The case of Tunisia. *International Journal of Business and Globalisation*, 2(2), 183. <https://doi.org/10.1504/IJBG.2008.016626>
- Brush, C., Greene, P., Balachandra, L., & Davis, A. (2018). The gender gap in venture capital- progress, problems, and perspectives. *Venture Capital*, 20(2), 115-136. <https://doi.org/10.1080/13691066.2017.1349266>
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H. (2010). Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 421-440. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00390.x>
- Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). *The second machine age: Work, progress, and prosperity in a time of brilliant technologies*. WW Norton & company.
- Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2017). The business of artificial intelligence. *Harvard business review*, 7(1), 1-2.
- Busenitz, L. W., Gomez, C., & Spencer, J. W. (2000). Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994-1003. <https://doi.org/10.2307/1556423>

- Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2014). Fear of failure and entrepreneurship: A review and direction for future research. *Enterprise research Centre, research paper*, 24(1), 1-62.
- Canales, R., & Nanda, R. (2012). A darker side to decentralized banks: Market power and credit rationing in SME lending. *Journal of Financial Economics*, 105(2), 353-366.
- Courbis, R. (1968). Le comportement d'autofinancement des entreprises. *Économie appliquée*, 21(3-4), 749-821. <https://doi.org/10.3406/ecoap.1968.3048>
- Crotti, R., Kali Pal, K., Ratcheva, V., & Zahidi, S. (2021). Global Gender Gap Report 2021 INSIGHT REPORT (p. 405). World Economic Forum.
- Dada, S., & Jazi, S. (2021). Motivations et freins de l'entrepreneuriat féminin au Maroc. *Revue Africaine de Management*, 1(6). <https://doi.org/10.48424/IMIST.PRSM/ram-v6i1.24598>
- De Roo, P. (2018). L'avenir de la crypto-finance. *Multitudes*, 71(2), 93-103. <https://doi.org/10.3917/mult.071.0093>
- Deephouse, D. L., & Suchman, M. (2008). Legitimacy in organizational institutionalism. *The Sage handbook of organizational institutionalism*, 49(77), 273-289.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *The quarterly Journal of economics*, 117(1), 1-37.
- Eddleston, K. A., & Powell, G. N. (2012). Nurturing Entrepreneurs' Work-Family Balance: A Gendered Perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(3), 513-541. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00506.x>
- Eisenmann, T., Parker, G., & Van Alstyne, M. (2011). Platform envelopment. *Strategic Management Journal*, 32(12), 1270-1285. <https://doi.org/10.1002/smj.935>
- Estrin, S., Korosteleva, J., & Mickiewicz, T. (2013). Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? *Journal of business venturing*, 28(4), 564-580.
- Ezzahzi, A., & Sahraoui, D. (2024). Financement de l'entrepreneuriat féminin au Maroc : Perceptions des institutions financières. *Question(s) de management*, 51(4), 39-53. <https://doi.org/10.3917/qdm.231.0039>
- Gantenbein, P., & Engelhardt, J. (2012). The role of investors for early-stage companies. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 4(3), 276-289. <https://doi.org/10.1504/IJEV.2012.048601>
- Garratt, R. J., & van Oordt, M. R. C. (2022). Entrepreneurial incentives and the role of initial coin offerings. *Journal of Economic Dynamics and Control, The Economics of Digital Currencies*, 142, 104171. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2021.104171>
- GEM. (2025). Global Entrepreneurship Monitor 2024/2025 Global Report: Entrepreneurship Reality Check (p. 248). Global Entrepreneurship Monitor.
- Goldfarb, A., & Tucker, C. (2019). Digital economics. *Journal of economic literature*, 57(1), 3-43.
- Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The venture capital revolution. *Journal of economic perspectives*, 15(2), 145-168.
- Gupta, V. K., Turban, D. B., & Pareek, A. (2013). Differences between Men and Women in Opportunity Evaluation as a Function of Gender Stereotypes and Stereotype Activation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(4), 771-788. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00512.x>
- Halim, D. (2020, mars 5). L'état de l'entrepreneuriat féminin : Les statistiques parlent d'elles-mêmes [Blog]. Banque Mondiale. <https://blogs.worldbank.org/fr/pendata/letat-de-lentrepreneuriat-feminin-les-statistiques-parlent-delles-memes>
- Hall, R. E., & Jones, C. I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *The quarterly journal of economics*, 114(1), 83-116.
- Haq, I., & Soetanto, D. (2026). Reframing the ideal investor through entrepreneurial experience. *Management Decision*, 64(13), 17-41.
- Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33-52. <https://doi.org/10.1177/104225870202600403>
- Hechavarria, D., Bullough, A., Brush, C., & Edelman, L. (2019). High-Growth Women's Entrepreneurship: Fueling Social and Economic Development: *Journal of Small Business Management. Journal of Small Business Management*, 57(1), 5-13. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12503>
- Hilbert, M. (2011). Digital gender divide or technologically empowered women in developing countries? A typical case of lies, damned lies, and statistics. *Women's studies international forum*, 34(6), 479-489. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0277539511001099>
- Hoang, H., & Yi, A. (2015). Network-based research in entrepreneurship: A decade in review. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 11(1), 1-54.
- Hobad, S., Hobad, L., & Kabbouri, A. (2023). L'entrepreneuriat féminin et les médias sociaux au Maroc. *African Scientific Journal*, 3(15), 726.

- Howell, S. T., Niessner, M., & Yermack, D. (2020). Initial coin offerings: Financing growth with cryptocurrency token sales. *The Review of Financial Studies*, 33(9), 3925-3974.
- Isenberg, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard business review*, 88(6), 40-50.
- Jennings, J. E., & Brush, C. G. (2013). Research on Women Entrepreneurs: Challenges to (and from) the Broader Entrepreneurship Literature? *Academy of Management Annals*, 7(1), 663-715. <https://doi.org/10.5465/19416520.2013.782190>
- Joffre, O., & Trabelsi, D. (2018). Le crowdfunding. *Revue française de gestion*, 273(4), 69-83.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2011). The worldwide governance indicators: Methodology and analytical issues1. *Hague journal on the rule of law*, 3(2), 220-246.
- Klyver, K., & Grant, S. (2010). Gender differences in entrepreneurial networking and participation. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 2(3), 213-227.
- Klyver, K., Nielsen, S. L., & Evald, M. R. (2013). Women's self-employment: An act of institutional (dis) integration? A multilevel, cross-country study. *Journal of Business Venturing*, 28(4), 474-488.
- Kollmann, T., Stöckmann, C., & Kensbock, J. M. (2017). Fear of failure as a mediator of the relationship between obstacles and nascent entrepreneurial activity—An experimental approach. *Journal of business venturing*, 32(3), 280-301.
- Kreft, S. F., & Sobel, R. S. (2005). Public policy, entrepreneurship, and economic freedom. *Cato J.*, 25, 595.
- Lange, J., Rezepa, S., & Zatrochová, M. (2024). The Role of Business Angels in the Early-Stage Financing of Startups: A Systematic Literature Review. *Administrative Sciences*, 14(10), 247. <https://doi.org/10.3390/admsci14100247>
- Lin, M., Prabhala, N. R., & Viswanathan, S. (2013). Judging Borrowers by the Company They Keep: Friendship Networks and Information Asymmetry in Online Peer-to-Peer Lending. *Management Science*, 59(1), 17-35. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1120.1560>
- Liñán, F., & Fernandez-Serrano, J. (2014). National culture, entrepreneurship and economic development: Different patterns across the European Union. *Small business economics*, 42(4), 685-701.
- Marlow, S., & McAdam, M. (2015). Incubation or Induction? Gendered Identity Work in the Context of Technology Business Incubation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(4), 791-816. <https://doi.org/10.1111/etap.12062>
- Mazzucato, M. (2011). The entrepreneurial state. *Soundings*, 49(49), 131-142.
- Meuleman, M., & De Maeseneire, W. (2012). Do R&D subsidies affect SMEs' access to external financing? *Research policy*, 41(3), 580-591.
- Meyabe, M. H., & Benchekroun, B. A. (2022). L'entrepreneuriat féminin : Entre motivations et contraintes entrepreneuriales. *African Journal of Business and Finance*, 1(1), 131-142.
- MFEDS. (2018). Plan Gouvernemental pour l'Egalité : 2017—2021 : Initiative Concertée pour le Renforcement des Acquis des Marocaines (p. 96). Ministère de la Famille, de la Solidarité, de l'Egalité et du Développement Social. 978-9920-9782-0-0
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding : An exploratory study. *Journal of business venturing*, 29(1), 1-16.
- Nambisan, S. (2017). Digital Entrepreneurship: Toward a Digital Technology Perspective of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(6), 1029-1055. <https://doi.org/10.1111/etap.12254>
- Neck, H. M., Neck, C. P., & Murray, E. L. (2023). *Entrepreneurship: The practice and mindset*. Sage publications.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.
- Nsengiyumva, T., & Mayoukou, C. (2022). Contraintes d'accès au crédit des micro-entrepreneurs burundais. *Revue Cahiers du CURDES*, (19), 244-280.
- OMTPME. (2025). Rapport annuel—Edition 2025 (p. 178) [Gouvernemental]. Observatoire Marocain de la TPME. https://omtpme.ma/wp-content/uploads/2026/01/OMTPME_RA-Edition-2025.pdf
- Orser, B. J., & Riding, A. (2018). The influence of gender on the adoption of technology among SMEs. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 33(4), 514. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2018.090341>
- Ouhejjou, O., & El Boujnouni, S. (2024). L'Entrepreneuriat digital et défis de la durabilité : Une contrainte ou un avenir innovant. *Revue de Gestion et d'Économie*, 12(2), 256-281. <https://doi.org/10.34874/PRSM.jbe.49826>
- Parker, G. G., Van Alstyne, M. W., & Choudary, S. P. (2016). *Platform revolution: How networked markets are transforming the economy and how to make them work for you*. WW Norton & Company.
- Pinillos, M.-J., & Reyes, L. (2011). Relationship between individualist–collectivist culture and entrepreneurial activity: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor data. *Small Business Economics*, 37(1), 23-37.
- Sabiri, B., & Benhmama, A. (2025). Should Credit Applications Always Be Humanized? An Analysis of the Moroccan Credit Market. In R. Jallouli, M. A. Bach Tobji, N. Omrani, & I. Jenhani (Éds.), *Digital*

- Economy. Emerging Technologies and Business Innovation (Vol. 560, p. 140-149). Springer Nature Switzerland. https://doi.org/10.1007/978-3-032-08603-7_10
- Sabiri, B., & Benhmama, A. (2026). The Role of Social Influence on Entrepreneurial Intention: The Contribution of Cognitive Biases. In Sustainable Development Agenda 2030: Responsible Business and Technology Innovation Processes and Systems (pp. 1019-1028). Cham: Springer Nature Switzerland.
- Scott, W. R. (2013). Institutions and organizations : Ideas, interests, and identities. Sage publications.
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. Human resource management review, 13(2), 257-279.
- Srite, M., & Karahanna, E. (2006). The Role of Espoused National Cultural Values in Technology Acceptance. MIS quarterly, 30(3), 679-704.
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. European Planning Studies, 23(9), 1759-1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>
- Stam, E., & Spigel, B. (2016). Entrepreneurial ecosystems. USE Discussion paper series. <https://www.torrossa.com/gs/resourceProxy?an=5018791&publisher=FZ7200#page=436>
- Stephan, U., & Pathak, S. (2016). Beyond cultural values? Cultural leadership ideals and entrepreneurship. Journal of Business Venturing, 31(5), 505-523.
- Stephan, U., & Uhlaner, L. M. (2010). Performance-based vs socially supportive culture: A cross-national study of descriptive norms and entrepreneurship. Journal of International Business Studies, 41(8), 1347-1364. <https://doi.org/10.1057/jibs.2010.14>
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets With Imperfect Information. American Economic Review, 71(3), 18-18.
- Straub, D., Loch, K. D., & Hill, C. E. (2001). Transfer of information technology to the Arab world : A test of cultural influence modeling. Journal of Global Information Management (JGIM), 9(4), 6-28.
- Suryono, R. R., Purwandari, B., & Budi, I. (2019). Peer to Peer (P2P) Lending Problems and Potential Solutions : A Systematic Literature Review. Procedia Computer Science, The Fifth Information Systems International Conference, 23-24 July 2019, Surabaya, Indonesia, 161, 204-214. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.11.116>
- Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. Journal of Business Research, 104, 333–339. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>
- Swail, J., & Marlow, S. (2024). ‘Involuntary exit for personal reasons’ – A gendered critique of the business exit decision. International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship, 42(8), 966-983. <https://doi.org/10.1177/02662426241256266>
- Teece, D. J. (2010). Business models, business strategy and innovation. Long range planning, 43(2-3), 172-194.
- Tilson, D., Lyytinen, K., & Sørensen, C. (2010). Research Commentary —Digital Infrastructures: The Missing IS Research Agenda. Information Systems Research, 21(4), 748-759. <https://doi.org/10.1287/isre.1100.0318>
- Touati, R., & Assal, S. (2026a). L'intégration de l'intelligence artificielle dans les dynamiques entrepreneuriales au Maroc. Revue Française d'Economie et de Gestion, 7(2). <https://revuefreg.fr/index.php/home/article/view/2603>
- Touati, R., & Assal, S. (2026b). Transformation digitale et dynamiques entrepreneuriales : Perspectives de développement pour le Maroc. International Journal of Applied Management and Economics, 2(18), 064-088.
- Touzani, A. (2024). L'Entrepreneuriat et développement économique au Maroc : Défis et perspectives. Revue Française d'Economie et de Gestion, 5(5). <https://www.revuefreg.fr/index.php/home/article/view/1599>
- Tranfield, D., Denyer, D., & Smart, P. (2003). Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review. British Journal of Management, 14(3), 207–222. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.00375>
- Venkatesh, V., Thong, J. Y., & Xu, X. (2012). Consumer acceptance and use of information technology: Extending the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology. MIS quarterly, 36(1), 157-178.
- Welter, F. (2011). Contextualizing Entrepreneurship—Conceptual Challenges and Ways Forward. Entrepreneurship Theory and Practice, 35(1), 165-184. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00427.x>
- Winborg, J., & Landström, H. (2001). Financial bootstrapping in small businesses: Examining small business managers' resource acquisition behaviors. Journal of business venturing, 16(3), 235-254.
- Yoo, Y. (2010). Digitalization and innovation. Institute of Innovation Research Hitotsubashi University. <https://hit-u.repo.nii.ac.jp/records/2054619>
- Zott, C., Amit, R., & Massa, L. (2011). The Business Model: Recent Developments and Future Research. Journal of Management, 37(4), 1019-1042. <https://doi.org/10.1177/0149206311406265>