

LOWERING FINANCIAL AND MARKET BARRIERS FOR WOMEN ENTREPRENEURS

Application in the Marrakech-Safi region

16 Mai 2025

Centre de conférences UCA
Marrakech, Maroc

**Female
Entrepreneurs**
MARRAKECH-SAFI REGION

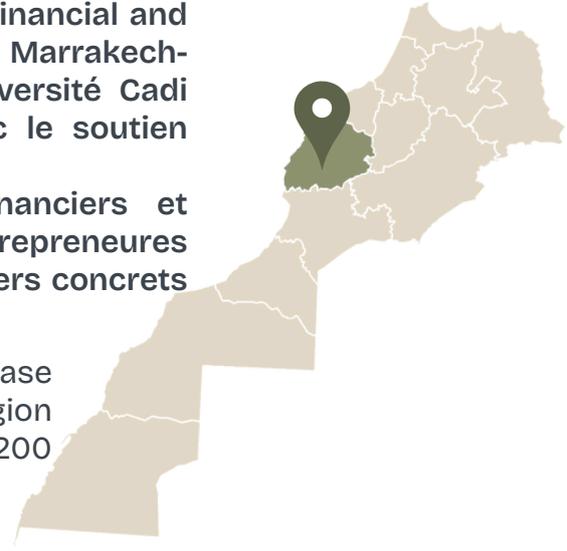


200 FEMMES INTERROGÉES

Cet événement s'inscrit dans le cadre du projet « Lowering Financial and Market Barriers for Women Entrepreneurs: Application in the Marrakech-Safi Region », mené en partenariat entre le LIRE MD (Université Cadi Ayyad) et l'Artevelde University of Applied Sciences, avec le soutien financier de Virluos.

Ce projet vise à mieux comprendre les obstacles financiers et commerciaux auxquels sont confrontées les femmes entrepreneures dans la région de Marrakech-Safi, en vue d'identifier des leviers concrets pour les surmonter.

Une enquête a été réalisée en deux phases : une première phase qualitative impliquant 20 femmes entrepreneures de la région Marrakech-Safi, suivie d'une phase quantitative auprès de 200 femmes entrepreneures de la même région.



84,9% Financement par moyens propres

Les femmes entrepreneures considèrent le financement comme un levier important mais difficile d'accès. Elles privilégient l'autofinancement et l'aide de la famille et perçoivent les réseaux de soutien comme peu efficaces pour le financement.

52,3% Difficulté d'accès aux clients

82,6% Commercialisation par bouche-à-oreille

Les femmes entrepreneures s'appuient essentiellement sur leurs réseaux personnels et le bouche à oreille pour accéder aux clients.

54,7% Besoin de soutien en compétences et accompagnement stratégique

48,8% Besoin de soutien en digitalisation des activités

Les femmes entrepreneures ont principalement besoin de soutien en matière de renforcement des compétences, d'accompagnement stratégique (54,7%) et de digitalisation (48,8%). À ce stade, l'export, le réseautage et les aspects techniques de production sont des priorités secondaires.

Female Entrepreneurs

MARRAKECH-SAFI REGION



J'ai vendu mes bijoux en or et mon papa m'a donné 30 000 DH.
J'ai postulé au programme FORSA, mais avec le séisme, mon dossier est en
cours. Pour l'INDH, le dossier a été validé, mais je n'ai pas eu le
financement, car il fallait compléter les 40 % restants, et mon papa, qui
devait les financer, est décédé.

————— ”
Bouchra, 36 ans, l'agroalimentaire

Si j'étais un homme, je pourrais tripler mon portefeuille clients. Je sais
comment faire, mais rencontrer des clients hommes dans un café, c'est mal
vu. Du coup, tu évites les rencontres, et c'est une vraie contrainte.

————— ”
Samira, 34 ans, services

Je galère toujours avec le financement, et si je dis j'ai encore besoin du
financement, c'est un budget qui va me permettre d'assurer une
communication et une publicité pour ma marque...C'est ça le problème quand
on commence petit.

————— ”
Sara, 27 ans, industrie cosmétique

PLANNING DE LA JOURNÉE

08h30 - 09h00

Accueil et enregistrement des participants
Découverte des stands des femmes entrepreneures

09h00 - 09h15

Ouverture officielle

Mot de bienvenue du Président de l'université
Mot du Doyen de la faculté
Mot du Directeur du laboratoire

09h15 - 12h00

Présentation et discussion des résultats de l'étude

- 09h15 - 10h15 Présentation des résultats
- 10h15 - 11h00 Panel institutionnel : Analyse des résultats et perspectives politiques
- 11h00 - 11h15 Pause café et networking
- 11h15 - 12h00 Panel des professionnels : Retours terrain et solutions pratiques

12h00 - 12h15

Synthèse et recommandations finales

12h15 - 13h30

Déjeuner de réseautage

13h30 - 15h30

Matchmaking : Rencontre entre femmes entrepreneures et clients/investisseurs

15h30 - 16h00

Pause café et échanges libres

16h15

Clôture

