

Les déterminants de l'intention d'adoption de la Finance Décentralisée (DeFi) par les TPE marocaines : revue de littérature et modèle conceptuel de recherche

Determinants of DeFi Adoption Intention among Moroccan Micro-Enterprises:
A Literature Review and a Conceptual Research Model.

Auteur 1 : Abderrahmane ED-DAOUDY.

Auteur 2 : Ahmed CHAKIR.

Abderrahmane ED-DAOUDY (Doctorant en Sciences et techniques de Gestion)
École Nationale de Commerce et de Gestion (ENCG) — Université Ibn Zohr, Agadir

Pr. Ahmed CHAKIR (Enseignant chercheur)
École Nationale de Commerce et de Gestion (ENCG) — Université Ibn Zohr, Agadir

Déclaration de divulgation : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : ED-DAOUDY .A & CHAKIR .A (2026) « Les déterminants de l'intention d'adoption de la Finance Décentralisée (DeFi) par les TPE marocaines : revue de littérature et modèle conceptuel de recherche », African Scientific Journal « Volume 03, Num 35 » pp: 1989 – 2004.



DOI : 10.5281/zenodo.20010389

Copyright © 2026 – ASJ



Résumé

Au Maroc, les très petites entreprises (TPE) représentent 96 % du tissu entrepreneurial et génèrent 23 % du PIB, mais 75 à 80 % d'entre elles demeurent exclues du crédit bancaire formel. Dans ce contexte d'exclusion financière structurelle, la Finance Décentralisée (DeFi) — fondée sur les technologies blockchain et les smart contracts — se présente comme une alternative potentielle. Toutefois, son adoption par les dirigeants de TPE reste conditionnée par un ensemble de déterminants encore peu explorés dans la littérature, en particulier la confiance dans ces technologies.

Cet article vise à identifier les déterminants de l'intention d'adoption de la DeFi par les TPE marocaines à travers une revue de la littérature et la proposition d'un modèle conceptuel de recherche. En s'appuyant sur le modèle UTAUT (Venkatesh et al., 2003) comme cadre théorique de référence, complété par les théories de la confiance dans les systèmes technologiques (McKnight et al., 2002 ; Pavlou, 2003 ; Zhou, 2011), cet article propose un modèle étendu intégrant cinq déterminants directs de l'intention d'adoption : la facilité d'usage perçue, l'utilité perçue, l'influence sociale, les conditions facilitatrices, et la confiance dans la technologie DeFi — algorithmique et institutionnelle. Le genre et l'âge du dirigeant sont intégrés comme variables modératrices.

Sur le plan théorique, cet article contribue à enrichir la littérature sur l'adoption des FinTech en proposant une opérationnalisation de la confiance adaptée aux spécificités de la DeFi dans un contexte d'économie émergente. Sur le plan managérial, il fournit un cadre actionnable pour les décideurs publics, les régulateurs et les concepteurs de solutions DeFi ciblant les marchés non bancarisés.

Mots-clés : *Finance Décentralisée (DeFi) ; UTAUT ; Confiance ; Adoption technologique ; TPE Maroc ; Inclusion financière ; Blockchain ; FinTech ; Modèle conceptuel*

Abstract

In Morocco, micro-enterprises (TPEs) account for 96% of the entrepreneurial fabric and generate 23% of GDP, yet 75 to 80% of them remain excluded from formal bank credit. Against this backdrop of structural financial exclusion, Decentralized Finance (DeFi) — built on blockchain technologies and smart contracts — emerges as a potential alternative. However, its adoption by TPE managers remains conditional on a set of determinants that are still underexplored in the literature, particularly trust in these technologies.

This paper aims to identify the determinants of DeFi adoption intention among Moroccan micro-enterprises through a literature review and the proposal of a conceptual research model. Drawing on the UTAUT model (Venkatesh et al., 2003) as the theoretical framework, complemented by trust theories in technological systems (McKnight et al., 2002; Pavlou, 2003; Zhou, 2011), this article proposes an extended model integrating five direct determinants of adoption intention: perceived ease of use, perceived usefulness, social influence, facilitating conditions, and trust in DeFi technology — algorithmic and institutional. The manager's gender and age are included as moderating variables.

Theoretically, this article contributes to the FinTech adoption literature by proposing an operationalization of trust adapted to the specificities of DeFi in an emerging economy context. Managerially, it provides an actionable framework for policymakers, regulators, and DeFi solution designers targeting unbanked markets.

Keywords: *Decentralized Finance (DeFi); UTAUT; Trust; Technology Adoption; Micro-Enterprises Morocco; Financial Inclusion; Blockchain; FinTech; Conceptual Model*

Introduction

Au cours de la dernière décennie, le secteur financier mondial a connu une transformation profonde sous l'impulsion des technologies numériques. L'émergence des FinTech — et, plus récemment, de la Finance Décentralisée (DeFi) — a redessiné les contours de l'intermédiation financière en proposant des services accessibles en dehors des canaux bancaires traditionnels (Schär, 2021 ; Chen & Bellavitis, 2020). Pour les pays en développement comme le Maroc, où l'exclusion financière des petites entreprises reste massive, ces innovations représentent une opportunité structurelle inédite.

Le Maroc compte des très petites entreprises (TPE), qui représentent 96 % du tissu entrepreneurial national, génèrent 23 % du PIB et concentrent 50 % de l'emploi privé (HCP, 2019 ; Bank Al-Maghrib, 2021). Pourtant, seules 20 à 25 % de ces entreprises accèdent effectivement au crédit bancaire formel, les 75 à 80 % restantes étant contraintes de recourir au financement informel (Oudgou & Zeamari, 2019). La DeFi, en proposant des protocoles de prêt décentralisés sans exigences documentaires de type KYC, pourrait théoriquement constituer une réponse à cette exclusion structurelle.

Cependant, entre la promesse technologique et l'adoption effective, un fossé considérable persiste. La DeFi repose sur des mécanismes algorithmiques opaques pour le non-spécialiste, évolue dans un environnement réglementaire incertain, et expose ses utilisateurs à des risques de perte irréversible en cas d'erreur. Dans ce contexte, la confiance dans ces technologies apparaît comme le déterminant central — et le plus sous-étudié — de l'intention d'adoption par les dirigeants de TPE (Sas & Khairuddin, 2017 ; Albayati et al., 2020).

La problématique sous-jacente de cet article est donc la suivante : quels sont les déterminants de l'intention d'adoption de la DeFi par les dirigeants de TPE marocaines, et quel rôle spécifique joue la confiance dans ce processus ?

Cet article vise à répondre à cette question à travers une revue de la littérature et la proposition d'un modèle conceptuel de recherche. Pour ce faire, il est structuré comme suit : dans une première partie, nous présentons les concepts clés relatifs à la DeFi, à la confiance dans les technologies financières et aux TPE marocaines. La deuxième partie est consacrée au cadrage théorique. La troisième partie propose le modèle conceptuel et les propositions de recherche.

1- Définition des concepts clés

1-1- La Finance Décentralisée (DeFi)

La Finance Décentralisée désigne un écosystème de services financiers — prêts, épargne, échanges, paiements — construits sur des blockchains publiques et régis par des smart contracts : des programmes informatiques qui exécutent automatiquement des transactions lorsque les conditions prédéfinies sont remplies, sans intervention d'intermédiaire centralisé (Schär, 2021). Sur le plan architectural, Jensen et al. (2021) décrivent la DeFi comme un « stack » de couches superposées : une couche d'infrastructure (blockchain Ethereum principalement), une couche de protocoles financiers de base (Aave et Compound pour les prêts, Uniswap pour les échanges), et une couche d'applications accessibles via des wallets numériques.

Cette architecture modulaire confère à la DeFi des propriétés fondamentales inédites pour les services financiers : accessibilité universelle sans vérification d'identité (KYC), transparence algorithmique totale des règles d'attribution, fonctionnement continu 24h/24 sans délais administratifs, et potentiel de réduction significative des coûts d'intermédiation (Chen & Bellavitis, 2020 ; Gudgeon et al., 2020). La valeur totale immobilisée dans les protocoles DeFi (Total Value Locked, TVL) a dépassé 100 milliards de dollars au pic de 2021, témoignant d'une maturité technologique réelle, même si le marché a connu depuis une correction significative (Werner et al., 2022).

Pour les TPE exclues du crédit bancaire formel, ces propriétés sont directement pertinentes : les protocoles de prêt décentralisé permettent théoriquement d'accéder à des liquidités sans garanties immobilières — condition précisément celle qui bloque l'accès au crédit bancaire pour la majorité des TPE marocaines. Toutefois, plusieurs paradoxes structurels tempèrent cette promesse : les mécanismes dominants de sur-collatéralisation reproduisent partiellement la logique d'exclusion qu'ils prétendent dépasser ; la volatilité des cryptomonnaies introduit une incertitude sur la valeur réelle des fonds mobilisés ; et le risque de failles dans les smart contracts expose les utilisateurs à des pertes irréversibles sans recours possible (Zetsche et al., 2020). Dans le contexte marocain, l'absence de position officielle de Bank Al-Maghrib sur le statut juridique des cryptoactifs ajoute une couche d'incertitude institutionnelle particulièrement dissuasive.

1-2- La confiance dans les technologies financières décentralisées

La confiance constitue l'un des construits les plus étudiés dans la littérature sur l'adoption des technologies financières et des services en ligne. McKnight et al. (2002) ont distingué deux composantes fondamentales : les croyances de confiance (perception que le système est bienveillant, compétent et intègre) et l'intention de confiance (disposition à dépendre du système en situation d'incertitude). Cette distinction est directement opérationnelle pour la DeFi : un dirigeant de TPE peut comprendre intellectuellement le fonctionnement des smart contracts tout en refusant d'y engager ses fonds, en raison d'un niveau d'incertitude résiduelle perçue trop élevé.

Dans le cas spécifique de la DeFi, la confiance présente une double dimension conceptuellement distincte. La première est la confiance algorithmique — ou confiance dans le code —, soit la croyance que les smart contracts exécuteront les transactions comme prévu, sans bug exploitable ni manipulation externe (Sas & Khairuddin, 2017). Contrairement à une banque dont la réputation institutionnelle et les mécanismes réglementaires constituent des garanties, la DeFi repose sur des protocoles open source dont la fiabilité dépend de la qualité du code et des audits de sécurité — deux éléments totalement opaques pour un dirigeant de TPE non technique. La seconde est la confiance institutionnelle — ou confiance dans l'environnement réglementaire —, soit la perception que les autorités nationales encadrent et protègent l'usage de ces technologies. Dans le contexte marocain, l'absence de position officielle de Bank Al-Maghrib produit précisément un déficit de confiance institutionnelle.

Gefen et al. (2003) ont montré que la familiarité avec un système numérique — c'est-à-dire la connaissance minimale de ses mécanismes de fonctionnement — constitue un antécédent déterminant de la confiance, en réduisant l'ambiguïté perçue. Pavlou (2003) a enrichi le TAM en intégrant la confiance comme déterminant de l'utilité perçue dans les échanges en ligne. Plus récemment, Zhou (2011) a proposé une extension du modèle UTAUT intégrant la confiance comme déterminant direct de l'intention d'usage du mobile banking, obtenant une variance expliquée supérieure au modèle standard — résultat répliqué dans plusieurs contextes africains et moyen-orientaux (Alalwan et al., 2017). Ces travaux convergent pour faire de la confiance non pas une variable de contrôle, mais un déterminant central et autonome de l'intention d'adoption des FinTech.

1-3- Les très petites entreprises (TPE) et l'inclusion financière au Maroc

La Stratégie Nationale d'Inclusion Financière (SNIF 2019–2026) définit l'inclusion financière comme l'accès effectif des individus et entreprises à des services financiers utiles, abordables et adaptés à leurs besoins (Bank Al-Maghrib, 2021). Au Maroc, malgré des progrès réels — le taux de bancarisation a atteint 74 % en 2022 — le financement des TPE reste structurellement insuffisant. La définition opératoire retenue dans le présent article est celle de Bank Al-Maghrib (2021) : toute entreprise dont l'effectif est inférieur ou égal à 10 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes est inférieur à 3 millions de dirhams.

L'exclusion financière des TPE se manifeste sous plusieurs formes complémentaires : exclusion par refus (demandes de crédit rejetées), auto-exclusion (renonciation préventive par anticipation du refus), exclusion de qualité (accès à des conditions tarifaires inadaptées) et exclusion informelle (recours exclusif au financement informel familial ou fournisseur). Cette réalité multidimensionnelle conditionne profondément la relation des dirigeants de TPE aux alternatives financières : elle génère à la fois une motivation instrumentale forte envers des solutions moins discriminatoires, et une méfiance accrue envers toute innovation financière qui ne serait pas validée institutionnellement. Ce paradoxe — ouverture aux alternatives mais exigence de confiance institutionnelle — constitue le cœur de la problématique d'adoption de la DeFi par les TPE marocaines.

Le précédent du mobile money en Afrique subsaharienne illustre bien ce mécanisme : M-Pesa au Kenya a démontré que les populations les plus exclues du système bancaire formel peuvent devenir des adopteurs précoces d'innovations financières alternatives, à condition que la confiance dans le dispositif soit suffisamment établie — par la réputation de l'opérateur, le cadre réglementaire, ou les recommandations de l'entourage (Jack & Suri, 2011 ; Ozili, 2018). Ce résultat fondateur constitue l'une des bases de notre proposition théorique.

2- Cadrage théorique de la recherche

2-1- La théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié

La Théorie de l'Action Raisonnée (TRA, Fishbein & Ajzen, 1975) constitue le point de départ conceptuel de la plupart des modèles d'adoption technologique. Elle postule que l'intention comportementale — déterminant proximal du comportement effectif — est expliquée par deux variables : l'attitude envers le comportement (évaluation personnelle favorable ou défavorable) et les normes subjectives (perception de ce que les personnes de référence pensent que l'individu

devrait faire). La TRA a fourni un cadre robuste pour comprendre les comportements planifiés, mais son champ d'application est limité aux situations dans lesquelles l'individu exerce un contrôle volontaire complet sur son comportement.

C'est précisément pour pallier cette limite que la Théorie du Comportement Planifié (TPB, Ajzen, 1991) a enrichi le modèle en ajoutant le contrôle comportemental perçu (CCP) — la perception qu'a l'individu de sa capacité à réaliser effectivement le comportement en question. Le CCP influence à la fois l'intention comportementale (de manière indirecte) et, lorsque le contrôle volontaire est limité, directement le comportement effectif. Dans le contexte de l'adoption de la DeFi, ce construit est particulièrement pertinent : la complexité technique des wallets, la gestion des clés privées et l'irréversibilité des erreurs constituent des barrières au contrôle comportemental perçu qui peuvent inhiber l'intention même lorsque l'attitude est favorable.

2-2- Le modèle d'acceptation de la technologie (TAM)

Le Modèle d'Acceptation de la Technologie (TAM, Davis, 1989) constitue le modèle le plus cité et le plus validé empiriquement dans la littérature sur l'adoption des systèmes d'information. En s'appuyant sur la TRA, il propose que l'acceptation des technologies par les utilisateurs est principalement déterminée par deux croyances spécifiques : l'utilité perçue (la conviction que l'utilisation du système améliore la performance) et la facilité d'usage perçue (la conviction que l'utilisation du système ne demande pas d'effort excessif). Ces deux construits influencent l'attitude envers l'utilisation, qui à son tour détermine l'intention comportementale, puis le comportement effectif. Le TAM explique en moyenne 40 % de la variance de l'intention d'usage, validé dans des centaines d'études cross-sectorielles.

Son extension TAM2 (Venkatesh & Davis, 2000) a enrichi le modèle en intégrant des antécédents sociaux et cognitifs de l'utilité perçue, notamment la norme subjective, l'image sociale, la pertinence pour le travail et la qualité des résultats. Ces ajouts renforcent la capacité prédictive du modèle dans des contextes d'adoption organisationnelle. Plusieurs études ont mobilisé le TAM pour analyser l'adoption des services financiers numériques, confirmant la prédominance de l'utilité perçue dans ce domaine (Alalwan et al., 2017). Cependant, le TAM présente des limites importantes pour notre objet d'étude : il ne modélise pas explicitement l'influence sociale, ne prend pas en compte la confiance comme déterminant distinct, et n'intègre pas les facteurs institutionnels et contextuels propres aux économies émergentes.

2-3- Le modèle UTAUT et son adaptation au contexte de la DeFi

La Théorie Unifiée de l'Acceptation et de l'Utilisation de la Technologie (UTAUT, Venkatesh et al., 2003) constitue la synthèse la plus aboutie du champ de l'adoption technologique. En intégrant les construits centraux de huit modèles antérieurs — dont la TRA, la TPB, le TAM, la théorie de la diffusion de l'innovation (TDI) et le modèle de motivation — l'UTAUT identifie quatre déterminants directs de l'intention d'usage : la performance attendue (degré auquel l'individu estime que l'utilisation améliorera sa performance), l'effort attendu (facilité perçue d'utilisation), l'influence sociale (impact des opinions de l'entourage sur la décision d'adopter) et les conditions facilitatrices (perception de l'existence d'une infrastructure technique et organisationnelle favorable). Ce modèle explique jusqu'à 70 % de la variance de l'intention d'usage, conférant à l'UTAUT une supériorité prédictive nette sur ses prédécesseurs.

L'UTAUT2 (Venkatesh et al., 2012), conçu pour les contextes de consommation volontaire, y ajoute trois construits supplémentaires : la motivation hédonique (plaisir associé à l'utilisation), la valeur-prix (rapport coût/bénéfice perçu) et l'habitude (degré d'automatisation du comportement résultant d'expériences passées). Dans le présent article, nous retenons l'UTAUT — et non l'UTAUT2 — comme cadre de base, pour deux raisons. D'une part, la DeFi est une technologie radicalement nouvelle pour les dirigeants de TPE marocains : la dimension hédonique et l'habitude sont structurellement absentes à ce stade de pré-adoption. D'autre part, les quatre construits fondamentaux d'UTAUT correspondent précisément aux dimensions que nos travaux antérieurs ont identifiées comme pertinentes dans ce contexte.

Cependant, l'UTAUT standard présente une lacune majeure pour notre objet : il ne modélise pas explicitement la confiance comme déterminant autonome de l'intention. Plusieurs auteurs ont signalé cette limite dans les contextes de services financiers numériques à haut risque perçu, en montrant que la confiance exerce un effet direct sur l'intention d'usage qui ne peut être réduit aux construits existants du modèle (Pavlou, 2003 ; Zhou, 2011 ; Kim et al., 2009). C'est cette lacune que notre extension théorique vise à combler.

2-4- La confiance comme déterminant central de l'adoption de la DeFi

La confiance se distingue conceptuellement des conditions facilitatrices (CF) d'UTAUT sur un plan fondamental : les CF désignent des ressources structurelles disponibles pour adopter une technologie (équipement, connexion, formation, support), tandis que la confiance est une disposition psychologique — une croyance sur la fiabilité et la sécurité du système — qui

précède et conditionne l'évaluation de l'utilité et de la facilité d'usage. En d'autres termes, même en présence d'une infrastructure technique favorable (CF élevées), un déficit de confiance peut bloquer entièrement l'intention d'adoption. Cette distinction conceptuelle justifie l'introduction de la confiance comme cinquième déterminant direct autonome dans le modèle UTAUT étendu.

La littérature identifie plusieurs antécédents de la confiance dans les technologies financières numériques : la familiarité avec le système (Gefen et al., 2003), la réputation de la plateforme (Kim et al., 2009), la clarté du cadre réglementaire (Zetzsche et al., 2020) et les recommandations de pairs de confiance (McKnight et al., 2002). Dans le contexte spécifique de la DeFi, deux dimensions de la confiance se révèlent particulièrement saillantes : la confiance algorithmique (croyance en la fiabilité du code et des smart contracts) et la confiance institutionnelle (croyance en la légitimité et la protection réglementaire). Ces deux dimensions opèrent en parallèle et peuvent constituer des freins distincts à l'adoption.

Le tableau ci-dessous synthétise les principaux modèles et théories mobilisés dans cet article, en mettant en évidence leurs apports et limites respectifs dans notre contexte.

Tableau N°1 : Synthèse des théories et modèles mobilisés

Modèle / Théorie	Construits centraux	Apport principal	Limite principale
TRA (Fishbein & Ajzen, 1975)	Attitude + normes subjectives → intention → comportement	Fondement de la rationalité de l'adoption	Ne prend pas en compte les barrières comportementales
TPB (Ajzen, 1991)	TRA + contrôle comportemental perçu	Intègre la capacité perçue à agir	Facteurs contextuels insuffisamment modélisés
TAM (Davis, 1989)	Utilité perçue + facilité d'usage → intention → usage	Parcimonieux, très validé (40 % variance)	Néglige les influences sociales et institutionnelles

UTAUT (Venkatesh et al., 2003)	4 déterminants directs : perf., effort, influence, CF	70 % variance de l'intention — supérieur aux modèles antérieurs	Conçu pour contextes organisationnels
Théorie de la confiance (McKnight et al., 2002)	Croyances de confiance + intention de confiance → adoption	Cruciale pour les FinTech à haut risque perçu	À intégrer comme déterminant autonome dans UTAUT

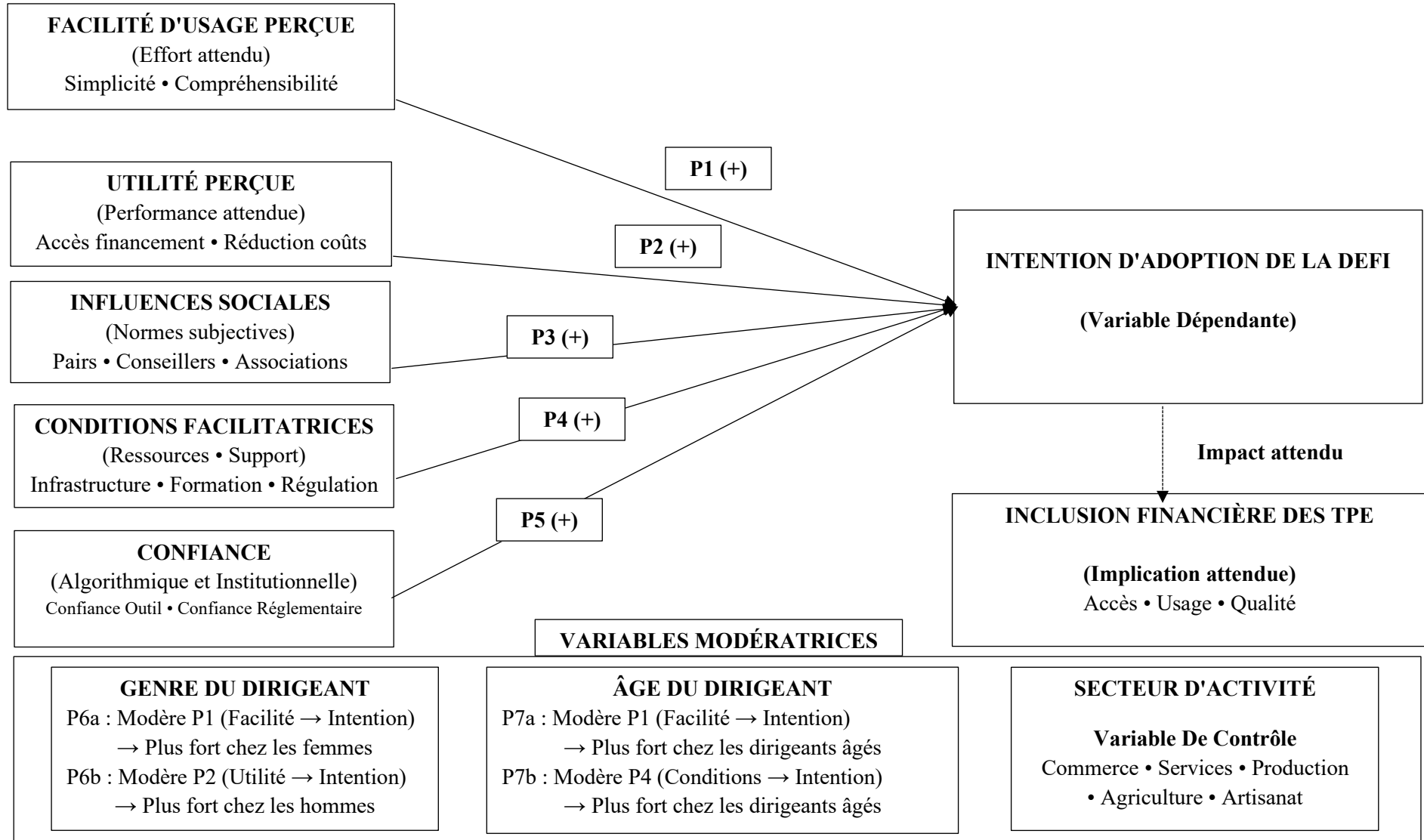
Source : *Élaboration des auteurs*

3- Modèle conceptuel et propositions de recherche

Sur la base de la revue de littérature précédente et des lacunes identifiées dans les modèles d'adoption technologique appliqués aux services financiers numériques dans les économies émergentes, nous proposons un modèle conceptuel étendu intégrant cinq déterminants directs de l'intention d'adoption de la DeFi. Les quatre construits fondamentaux d'UTAUT (performance attendue, effort attendu, influence sociale, conditions facilitatrices) sont complétés par la confiance dans la technologie DeFi (algorithmique et institutionnelle) comme cinquième déterminant direct et contribution théorique originale. Le genre et l'âge du dirigeant sont maintenus comme variables modératrices, conformément au modèle UTAUT standard.

La figure suivante présente le modèle conceptuel proposé.

Figure N°1 : Modèle conceptuel étendu UTAUT — Déterminants de l'intention d'adoption de la DeFi par les TPE marocaines



Source : *Elaboration de l'auteur, adapté d'UTAUT (Venkatesh et al., 2003)*

Sur la base de ce cadre conceptuel et des fondements théoriques exposés, nous formulons les propositions de recherche suivantes :

P1 : La facilité d'usage perçue de la DeFi a un effet positif et significatif sur l'intention d'adoption par les dirigeants de TPE marocaines. Plus les dirigeants perçoivent l'utilisation de la DeFi comme simple et accessible, plus leur intention d'adoption est élevée (Davis, 1989 ; Venkatesh et al., 2003).

P2 : L'utilité perçue de la DeFi a un effet positif et fort sur l'intention d'adoption. Les dirigeants qui perçoivent la DeFi comme un moyen efficace d'accéder à des financements ou de faciliter leurs paiements expriment une intention d'adoption significativement plus élevée (Davis, 1989 ; Alalwan et al., 2017).

P3 : Les influences sociales ont un effet positif sur l'intention d'adoption de la DeFi. Les recommandations de pairs, les réseaux professionnels et les communautés entrepreneuriales constituent des vecteurs d'information et de légitimation qui favorisent l'intention d'adoption (Ajzen, 1991 ; Venkatesh et al., 2003).

P4 : Les conditions facilitatrices — notamment la disponibilité d'une connexion internet stable, l'accès à des dispositifs numériques et la présence d'un cadre réglementaire clair — ont un effet positif sur l'intention d'adoption de la DeFi (Venkatesh et al., 2003, 2012).

P5 : La confiance dans la technologie DeFi — dans ses dimensions algorithmique (fiabilité du code et des smart contracts) et institutionnelle (légitimité réglementaire perçue) — a un effet positif et fort sur l'intention d'adoption. En situation d'incertitude élevée, la confiance constitue un prérequis à l'évaluation positive de l'utilité et de la facilité d'usage (McKnight et al., 2002 ; Pavlou, 2003 ; Zhou, 2011).

P6a/b : Le genre du dirigeant modère les relations entre facilité d'usage perçue (P6a) et utilité perçue (P6b) d'une part, et l'intention d'adoption d'autre part. Conformément aux résultats de l'UTAUT, les femmes dirigeantes accordent davantage d'importance à la facilité d'usage, tandis que les hommes sont plus sensibles à l'utilité perçue (Venkatesh et al., 2003).

P7a/b : L'âge du dirigeant modère les relations entre facilité d'usage perçue (P7a) et conditions facilitatrices (P7b) d'une part, et l'intention d'adoption d'autre part. Les dirigeants plus jeunes sont davantage sensibles à la facilité d'usage et aux conditions structurelles disponibles, tandis que les

dirigeants plus âgés présentent une intention d'adoption plus faible en présence de complexité technique (Morris & Venkatesh, 2000).

Conclusion

Cet article a proposé une revue de la littérature et un modèle conceptuel permettant d'identifier les déterminants de l'intention d'adoption de la Finance Décentralisée (DeFi) par les dirigeants de TPE marocaines. En mobilisant le modèle UTAUT comme cadre théorique de référence et en le complétant par les théories de la confiance dans les systèmes technologiques, nous avons construit un modèle étendu à cinq déterminants directs — facilité d'usage perçue, utilité perçue, influence sociale, conditions facilitatrices et confiance dans la DeFi — dont sept propositions de recherche découlent de manière théoriquement fondée.

La contribution principale de cet article est double. Sur le plan théorique, il enrichit la littérature sur l'adoption des FinTech dans les économies émergentes en proposant une opérationnalisation de la confiance spécifiquement adaptée aux particularités de la DeFi : sa dimension algorithmique (fiabilité du code) et sa dimension institutionnelle (légitimité réglementaire perçue). Cette distinction conceptuelle constitue un apport original par rapport aux modèles d'adoption existants, qui réduisent généralement la confiance à une variable de contrôle ou l'absorbent dans les conditions facilitatrices. Sur le plan managérial, ce cadre fournit aux décideurs — Bank Al-Maghrib, Ministère de l'Économie, acteurs de la SNIF — des leviers d'action concrets : clarification réglementaire pour restaurer la confiance institutionnelle, programmes d'éducation financière digitale pour renforcer la familiarité et réduire la complexité perçue, et ciblage des profils de dirigeants les plus réceptifs.

Cet article présente néanmoins certaines limites inhérentes à son caractère conceptuel et théorique. D'une part, les propositions formulées restent à valider empiriquement. D'autre part, le modèle proposé se concentre sur l'intention d'adoption, sans modéliser la transition vers l'usage effectif, qui implique des déterminants additionnels (habitude, support technique, qualité de service). De futures recherches pourraient également intégrer des variables contextuelles supplémentaires — secteur d'activité, ancienneté de la TPE, niveau d'éducation du dirigeant — susceptibles d'affiner les effets modérateurs identifiés.

En conclusion, cet article établit les fondements théoriques nécessaires à une compréhension rigoureuse de l'adoption de la DeFi par les TPE marocaines, et ouvre la voie à une validation empirique quantitative qui permettra de mesurer et hiérarchiser les effets des déterminants

proposés. Dans un contexte où la DeFi reste une technologie de rupture peu familière de la majorité des dirigeants de petites entreprises, la construction de la confiance apparaît comme le défi stratégique central — pour les acteurs publics comme pour les concepteurs de solutions FinTech ciblant les marchés non bancarisés.

Bibliographie

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.

Alalwan, A. A., Dwivedi, Y. K., & Rana, N. P. (2017). Factors influencing adoption of mobile banking by Jordanian bank customers. *International Journal of Information Management*, 37(2), 99–110.

Albayati, H., Kim, S. K., & Rho, J. J. (2020). Accepting financial transactions using blockchain technology and cryptocurrency: A customer perspective approach. *Technology in Society*, 62, 101320.

Atkinson, R., & Flint, J. (2001). Accessing hidden and hard-to-reach populations: Snowball research strategies. *Social Research Update*, 33, 1–4.

Bank Al-Maghrib. (2021). Rapport annuel sur le financement des TPE au Maroc. Rabat.

Biernacki, P., & Waldorf, D. (1981). Snowball sampling: Problems and techniques of chain referral sampling. *Sociological Methods & Research*, 10(2), 141–163.

Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77–101.

Chen, Y., & Bellavitis, C. (2020). Blockchain disruption and decentralized finance: The rise of decentralized business models. *Journal of Business Venturing Insights*, 13, e00151.

Christensen, C. M. (1997). *The Innovator's Dilemma*. Harvard Business School Press.

Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340.

Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Addison-Wesley.

Gefen, D., Karahanna, E., & Straub, D. W. (2003). Trust and TAM in online shopping: An integrated model. *MIS Quarterly*, 27(1), 51–90.

GSMA. (2022). *State of the Industry Report on Mobile Money*. London: GSMA.

Gudgeon, L., Werner, S., Perez, D., & Knottenbelt, W. J. (2020). DeFi protocols for loanable funds: Interest rates, liquidity and market efficiency. *Proceedings of the 2nd ACM Conference on Advances in Financial Technologies*.

HCP (Haut-Commissariat au Plan). (2019). *Enquête nationale sur les entreprises*. Rabat.

Jack, W., & Suri, T. (2011). *Mobile Money: The Economics of M-PESA*. NBER Working Paper No. 16721.

Jensen, J. R., von Wachter, V., & Ross, O. (2021). An introduction to decentralized finance. *Complex Systems Informatics and Modeling Quarterly*, 26, 46–54.

Kim, G., Shin, B., & Lee, H. G. (2009). Understanding dynamics between initial trust and usage intentions of mobile banking. *Information Systems Journal*, 19(3), 283–311.

Lwoga, E. T., & Lwoga, N. B. (2017). User acceptance of mobile payment: The effects of user-centric security, system characteristics and gender. *Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 81(1), 1–24.

McKnight, D. H., Choudhury, V., & Kacmar, C. (2002). Developing and validating trust measures for e-commerce: An integrative typology. *Information Systems Research*, 13(3), 334–359.

Morris, M. G., & Venkatesh, V. (2000). Age differences in technology adoption decisions: Implications for a changing work force. *Personnel Psychology*, 53(2), 375–403.

Oliveira, T., Thomas, M., & Espadanal, M. (2016). Assessing the determinants of cloud computing adoption: An analysis of the manufacturing and services sectors. *Computers in Human Behavior*, 54, 64–78.

Oudgou, M., & Zeamari, B. (2019). Les déterminants de l'accès au crédit bancaire des PME marocaines. *Revue Marocaine de Sciences Économiques et de Gestion*, 8, 23–45.

Ozili, P. K. (2018). Impact of digital finance on financial inclusion and stability. *Borsa Istanbul Review*, 18(4), 329–340.

- Pavlou, P. A. (2003). Consumer acceptance of electronic commerce: Integrating trust and risk with the technology acceptance model. *International Journal of Electronic Commerce*, 7(3), 101–134.
- Sas, C., & Khairuddin, I. E. (2017). Design for trust: An exploration of the challenges and opportunities of Bitcoin users. *Proceedings of CHI 2017*. ACM.
- Schär, F. (2021). Decentralized finance: On blockchain- and smart contract-based financial markets. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 103(2), 153–174.
- Suri, T. (2017). Mobile money. *Annual Review of Economics*, 9, 497–520.
- Venkatesh, V., & Davis, F. D. (2000). A theoretical extension of the technology acceptance model: Four longitudinal field studies. *Management Science*, 46(2), 186–204.
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly*, 27(3), 425–478.
- Venkatesh, V., Thong, J. Y. L., & Xu, X. (2012). Consumer acceptance and use of information technology: Extending the unified theory. *MIS Quarterly*, 36(1), 157–178.
- Werner, S., Perez, D., Gudgeon, L., Klages-Mundt, A., Harz, D., & Knottenbelt, W. (2022). DeFi-ning decentralized finance. *Proceedings of IEEE ICBC 2022*.
- Williams, C. C., & Shahid, M. S. (2016). Informal entrepreneurship and institutional theory: Explaining the varying degrees of (in)formalization of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(3-4), 154–177.
- World Bank. (2022). *Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19*. Washington, DC: World Bank.
- Zetsche, D. A., Arner, D. W., & Buckley, R. P. (2020). Decentralized finance. *Journal of Financial Regulation*, 6(2), 172–203.
- Zhou, T. (2011). An empirical examination of initial trust in mobile banking. *Internet Research*, 21(5), 527–540.