Université Mohamed premier
aculté des sciences juridiques économiques et sociales
Oujda

Laboratoire : Economie Sociale et Solidaire et de Développement Local

Thèse pour l'Obtention d'un Diplôme de Doctorat
sous le thème :

Entrepreneuriat social



Préparé par :
Yassine BAGHDADI

Encadré par :
Abdelkader MAAROUFI

Année Universitaire : 2021-2022

Le crowdfunding comme alternative de financement de l'entrepreneuriat social : cas du Maroc

Yassine BAGHDADI

Laboratoire de l'Economie Sociale et Solidaire et de Développement Local (ESSDL)

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales d'Oujda

Université MOHAMMED 1er – Oujda

E-mail : benkdadi@gmail.com

Résumé :

Cet article a pour objet de montrer comment le crowdfunding peut être une alternative pour le financement des entreprises sociale au Maroc.

A cet effet, nous proposons de mettre l'accent en premier lieu sur le concept du crowdfunding, son mode de fonctionnement et ses différentes typologies.

En second lieu, nous présenterons l'état des lieux du crowdfunding et son développement dans le monde.

Enfin, nos montrons comment l'usage du crowdfunding peut être un levier pour la promotion des initiatives entrepreneuriales au Maroc et nous discutons des obstacles qui entravent le recours des entrepreneurs marocains à ce moyen de financement.

Mots clés : Crowdfunding, financement collaboratif, finance alternative, micro finance, entrepreneuriat social, Maroc.

Introduction

Les entrepreneurs sont confrontés dès le début de leur initiative entrepreneuriale au problème de l'apport en capital financier extérieur.

En effet, malgré l'existence de mainte source de financement comme le prêt bancaire, la micro-finance etc. Les initiatives entrepreneuriales (le même problème se pose pour les entreprises sociales) ces dernières nécessitent des sommes plus petites pour commencer et elles comptent généralement sur leur environnement proche (famille, amis) ou encore, s'orientent sur l'épargne propre. Afin de dépasser ce problème de financement inhérent et en profitant du développement des nouvelles technologies, des technologies qui ont été accentuées par la récente pandémie du COVID-19 obligeant beaucoup de pays à accélérer leur processus de digitalisation, certains entrepreneurs ont commencé à compter sur Internet pour demande de l'aide financière du grand public « crowd ». Cette nouvelle orientation a donné lieu à une nouvelle technique de financement connue sous l'appellation de « crowdfunding ». A la différence du financement traditionnel où le financement d'une entreprise, d'un projet ou d'une entreprise impliquait de demander à quelques personnes de grosses sommes d'argent, le Crowdfunding change cette idée et permet de lever des fonds en demandant à un grand nombre de personnes où peut figurer des investisseurs potentiels, une petite somme d'argent et se présente donc comme une forme de finance alternative.

Cependant, ce mécanisme innovant demeure peu connu et utilisé par les entrepreneurs marocains pour des raisons liées à la législation en vigueur et la vulgarisation de cette technique. C'est dans cet esprit d'analyse que le présent article a pour objet d'explorer comment le Crowdfunding peut être un levier pour la promotion en premier lieu de l'entrepreneuriat au Maroc et plus particulièrement le développement de l'entrepreneuriat social. L'exemple du Maroc est caractérisé par la prédominance des très petites entreprise/industries (TPE/TPI) et des petites et moyennes entreprise/industries (PME/PMI) et qui sont généralement à caractère familial et pour qui le Crowdfunding peut être un outil de création et de développement des activités entrepreneuriales.

A cet effet, nous proposons de mettre en avant dans une première section, le concept du Crowdfunding, tout en analysant son développement dans le monde.

Nous proposons dans une deuxième section d'expliciter les différentes typologies de cette technique tout en mettant en évidence les avantages et les limites de chacune d'elles.

Enfin, nous démontrons comment l'usage du Crowdfunding peut être un catalyseur de l'entrepreneuriat social au Maroc, tout en mettant en exergue les limites qui empêchent les entrepreneurs sociaux marocains de recourir à cette technique.

1. Le crowdfunding : définition, fonctionnement et différents types

1.1 Définition :

Le « Crowdfunding » est un terme anglais faisant référence à « Crowd » pour désigner la foule ou le grand public et « funding » qui renvoie au terme de financement.

Ce concept renvoie à la technique du « financement participatif » ou encore à « la levée de fonds », c'est-à-dire l'appel ouvert à la collecte de fonds.

Cette technique consiste à utiliser internet comme canal mettant en relation les porteurs de projets « entrepreneurs », collecteurs de fonds, qui demandent de l'aide financière aux bailleurs de fonds, qui souhaitent investir ou simplement subventionner les projets et plus particulièrement les projets à caractère social et environnemental. Cette technique a commencé comme une extension en ligne (via internet) du financement par les amis et la famille dit « Love Money »1.

Le Crowdfunding est l'opposé de l'approche dominante du financement classique des entreprises. Celle-ci comprend principalement le recours aux banques, à l'aide des investisseurs providentiels « Angel Investors2 » ou d'autres institutions financières locales. Cependant, après la crise financière de 2008, les banques ont renforcé leurs besoins en matière de prêts, limitant ainsi les options de financements.

Ainsi, à l'encontre du financement classique qui nécessite la présentation d'un business plan et la garantie que le projet soit viable, avec le Crowdfunding, différents types de projets peuvent susciter l'intérêt des bailleurs de fonds : les projets artistiques, financement de start-ups, projets à finalités sociales, des recherches scientifiques allant même à financer des campagnes présidentielles3.

En effet, le recours au Crowdfunding a été la principale source de financement de la campagne électorale de l'ancien président des Etats-Unis Barack Obama en 2008 et pour sa réélection en 2011 et ce en faisant appel aux dons des citoyens américains4.

Par ailleurs, le financement participatif n'est toujours pas synonyme de dons ou de subventions de grandes sommes, la plupart du temps, il s'agit d'une levée de fonds (de petites sommes données individuellement) mais auprès d'un large publique constitué d'amis, des membres de la famille, d'inconnus et de professionnels intéressés par le rendement du projet.

L'ensemble de ces intervenants est regroupé sur une plateforme, en ligne, spécifiquement réservée au Crowdfunding.

1.2 Mode de fonctionnement du Crowdfunding :

Le principe de base du Crowdfunding est le recours aux nouvelles technologies d'information et de communication et plus précisément à Internet.

---

1 Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. infoDev, Finance and Private Sector Development

2 Les investisseurs providentiels « angel investors » : investissent dans des sociétés débutantes ou (start-up) pour les soutenir au cours de leurs débuts difficiles, en échange d'une participation dans un capital. Les investisseurs providentiels cherchent à obtenir un retour sur leur investissement sur une période de 3 à 8 ans.

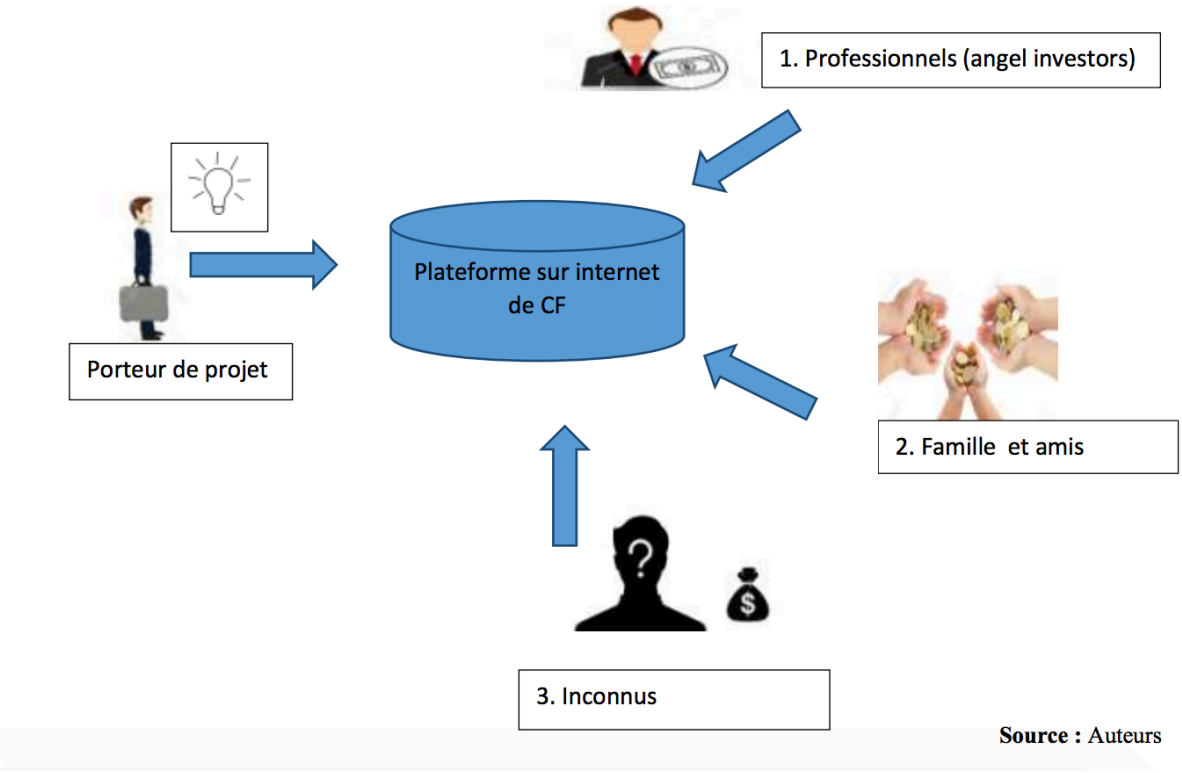
3 A titre d'exemple : wikipédia et académia.

4 La campagne présidentielle d'Obama a pu rassembler 118,8 millions de dollars dont 72% provient des dons de moins de 1000 $. Alors que son adversaire Mitt Romney, uniquement 18% des fonds de campagne proviennent de dons de moins de 1000 $. (source : http://crowdfund.co/politics/)

Le Crowdfunding a principalement lieu sur les plateformes dédiées à la levée de fonds, c'est-à-dire les plates-formes basées sur Internet qui relient les collecteurs de fonds aux bailleurs de fonds dans le but de financer un projet particulier5, les entreprises sociales trouveront une alternative intéressante via le crowdfunding pour gérer leur problème de démarrage qui reste le plus souvent lié au manque de moyens financiers.

Il est à signaler que sur la plateforme, investisseurs et porteurs de projets sont clairement identifiés.

Figure 1 : Mode de fonctionnement d crowdfunding



Source : Belleflamme, P., Omrani, N., & Peitz, M. (2015).

L'entrepreneur ou l'entrepreneur dit social désirant de bénéficier du financement participatif devra avant l'introduction de son projet sur la plateforme, évaluer le montant nécessaire à la réalisation de son projet ainsi que le délai nécessaire pour assembler l'apport financier.

Le monté évalué par l'entrepreneur est appelé « objet de financement ». Une fois le délai expiré, si l'objectif de financement est atteint, les entrepreneurs reçoivent l'argent. Dans le cas inverse, les bailleurs de fonds reçoivent le remboursement de leurs contributions financières6.

---

5 Belleflamme, P., Omrani, N., & Peitz, M. (2015). The economics of crowdfunding platforms. Information Economics and Policy, 33, 11-28

6 Le Crowdfunding (Saber Zenagui, 2015)

Le mode de rémunération des plateformes varie selon le type du crowdfunding proposé par le porteur de projet, mais généralement, la rémunération est sous forme de commissions calculée selon le montant rassemblé.

1.3 Les types de Crowdfunding :

Le recours au Crowdfunding peut être sollicité pour différents types de projets : artistiques, politiques, économiques, sociales ou environnementaux, la nature de la collecte de fonds diffère selon l'objectif du projet.

Dans ce sens, le crowdfunding prend plusieurs formes. On compte ainsi cinq types de crowdfunding :

- Le prêt participatif (Lending-based crowdfunding) ;
- Le crowdfunding en actions et en redevances (Equity-based and royalty-based Crowdfunding) ;
- Le financement sans contreparties financières (Reward-based crowdfunding) ;
- Le crowdfunding à but caritatif (Donation-based crowdfunding).

1.3.1 Le prêt participatif (Lending-based crowdfunding)

Il s'agit dans le cadre de cette technique d'un financement par crédit sans passer par les banques traditionnelles. Le remboursement du prêt est avec intérêts mais certains prêts sociaux et financiers sont sans intérêt7.

A la différence d'une banque traditionnelle, le prêt participatif ne sélectionne pas des projets rentables mais il permet plutôt aux bailleurs de fonds de décider, par eux-mêmes, si un projet particulier devrait être financé. Toutefois, certaines mesures juridiques ont été mises en place par certains pays pour éviter l'interférence avec le rôle des banques. A cet effet, dans le crowdfunding, le montant de crédit qu'on reçoit par investisseur est limité et le montant total de la levée de fond est plafonné. Ce type de financement est commode pour les projets de micro-développement8.

1.3.2 Le crowdfunding en actions et en redevances

Dans le cadre du crowdfunding en actions ou en redevances, l'apport est sous forme d'un investissement et les bailleurs de fonds agissent en tant qu'investisseurs ou préteurs9.

Concernant le crowdfunding en actions, les bailleurs de fonds se voient attribués des titres de participations (actions), tandis que dans le crowdfunding basé sur les redevances, une fraction des profits est offerte aux investisseurs. Ce type de financement est commode pour les petites et moyennes entreprises (PME) innovantes10.

---

7 Nesta Operating Company. (s.d.). A Brief History of Crowdfunding. Récupéré sur http://www.ema.eu/fileadmin/content/REALISE_IT_2/REALISE_IT_3/IntroToCrowdfunding.pdf

8 Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank.

9 Belleflamme, P., Omrani, N., & Peitz, M. (2015). The economics of crowdfunding platforms. Information Economics and Policy, 33, 11-28.

10 Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank

1.3.3 Le crowdfunding à but lucratif

Ce type de financement renvoie au financement par donation ou mécénat, nous avons mis l'accent sur une partie dans le développement de notre thèse qui est dédiée pour le mécénat. Pour récapituler, ce type de financement repose sur des contributions volontaires du public sans contrepartie.

Ce type de financement souvent demandé pour financer des projets caritatifs et il est commode pour les associations, petites organisations et les personnes qui collectent de l'argent pour les causes de bienfaisance personnelles ou spécifiques. Les fonds collectés ne contiennent pas de retours monétaires ni de paiements en nature en dehors de la reconnaissance au sein d'une communauté11.

Exemples :

- Levée de fonds pour l'achat d'équipements pour les écoles publiques sous-financées aux Etats-Unis (sur www.donorschoose.org qui est un organisme de bienfaisance) ;
- Levée de fonds pour financer des projets dans les pays en voie de développement sur la plateforme de crowdfunding www.mylocalproject.org à travers laquelle plus de 14 000 euros ont été collectés et 12 projets ont été financés.

2. Développement du crowdfunding dans le monde

A l'heure actuelle, 45 nations en Amérique du Nord, en Amérique Latine, en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, en Afrique subsaharienne et en Asie ont des plateformes de crowdfunding actives12.

Le volume mondial de collecte de fonds en crowdfunding est estimé en 2015 à 34 billions de dollars13.

Ces fonds sont composés majoritairement (à hauteur de 73%) de prêts participatifs (Lending-based crowdfunding). Les financements sans contreparties et caritatifs ne représentent que 16% du montant total soit 5,5 billions de dollars14. Le financement en actions ne représente quant à lui que 7% soit 2,5 billions de dollars15.

---

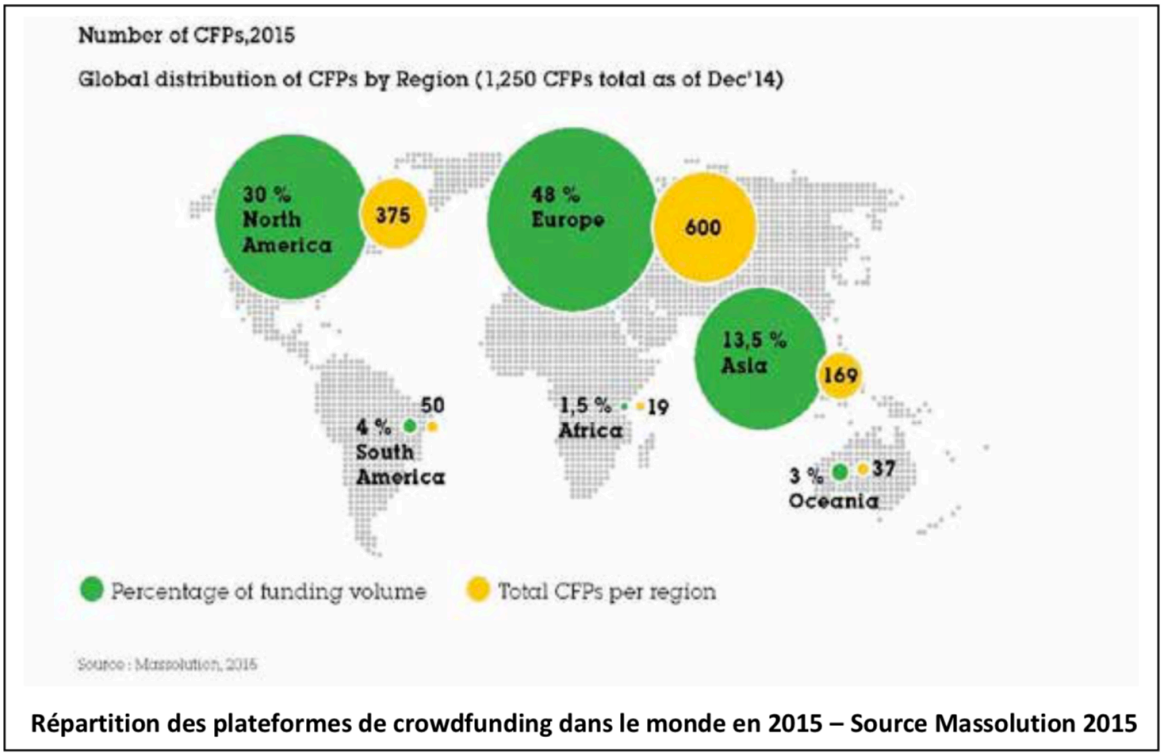
11 Belleflamme, P., Omrani, N., & Peitz, M. (2015). The economics of crowdfunding platforms. Information Economics and Policy, 33, 11-28.

12 Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank

13 Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report

14 Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report

15 Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report



Répartition des plateformes de crowdfunding dans le monde en 2015 – Source Massolution 2015

Par ailleurs, la distribution par pays montre que la technique du crowdfunding est plus prépondérante dans certains pays que dans d'autres, ce constat reste souvent à l'absence d'un cadre législatif dédié pour ce type de financement.

Figure 3 : Le volume de financement total par continent



Source: Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report

En effet, le continent américain enregistre le plus grand nombre de plateformes dédiées à la levée de fonds et le plus grand volume de fonds collectées. Le continent asiatique enregistre quant à lui un volume important de fonds collectés mais un nombre de plateformes réduit par rapport à l'Europe.

Le crowdfunding demeure peu utilisé dans le continent africain. En effet, dans l'Afrique subsaharienne, des plateformes de crowdfunding caritatif et de crowdfunding en actions sont en cours de développement notamment au Kenya, au Ghana et en Afrique du Sud16.

Ces deux formes de crowdfunding (caritatif et en actions) sont également prépondérantes dans la région du MENA.

Par ailleurs, dans cette région peu de pays autorisent le crowdfunding, il s'agit des Emirats Arabes Unis, la Jordanie et le Liban. Pour sa part, l'Egypte a mis en place une nouvelle initiative sous forme d'une plateforme de crowdfunding combinée à une incubatrice de technologie.

3. Le crowdfunding au Maroc

La récente enquête menée par la Banque Mondiale, la BERD et la BEI sur l'environnement entrepreneurial dans les pays de la région MENA et plus particulièrement au Maroc, a montré qu'un grand nombre d'entrepreneurs se trouve confronté au problème de financement (classé comme 4ème obstacle dans l'environnement des affaires)17.

En effet, malgré l'instauration de plusieurs initiatives pour le soutien de projets en cours ou en post création, l'étude de marché sur l'entrepreneuriat au Maroc menée par le Centre des Jeunes Dirigeants (CJD) en 2009 ainsi que l'étude menée par le Centre Economique Social et Environnemental du Maroc (CESE) en 2015, ces dernières dévoilent une réalité constatée.

En effet, sur les 57.000 créations d'entreprises réalisées en 2009, uniquement 10% des entrepreneurs ont bénéficié d'un soutien en cours de création (CRI) et à peine 7% ont reçu un soutien en post création (Moukawalati et autres organismes privés)18.

Par ailleurs, la nouvelle loi n° 114.13 relative au statut d'auto-entrepreneur reconnaît les auto-entrepreneurs comme des agents économiques par Bank-Al Maghreb pouvant d'emblée bénéficier des sources de financement classiques (auprès des banques).

Cependant, le recours aux banques demeure peu sollicité pour maintes raisons. En effet, selon la même étude menée par le CJD en 2009, l'accès au financement et aux crédits bancaires est considéré comme l'un des principaux obstacles à la pérennité des jeunes entreprises ou qui poussent les entrepreneurs à abandonner leurs projets. A ce titre, les crédits bancaires classiques ont été qualifiés par les entrepreneurs enquêtés comme lents et demandent de suivre des procédures complexes, de même, des expériences personnelles peuvent être considérables, liées à notre entourage (famille, amis), des entrepreneurs qui ont démarré leurs projets mais qui ont été freinés faute de financement, de complexité et de lenteur dans les procédures dans les cas où ils décident de passer via les banques.

---

16 Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank

17 European Bank for Reconstruction and Development, European Investment Bank, and The World Bank. 2016. What's Holding Back the Private Sector in MENA? Lessons from the Enterprise Survey. Washington, DC: The World Bank. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

18 CJD (2009), Etude de marché sur l'entrepreneuriat au Maroc. Rapport de synthèse

Egalement, étant donné que la majorité des entreprises marocaines sont des PME/PMI ou encore des TPE, dans le cadre des entreprises sociales, l'absence d'un cadre législatif dédié à ce type d'entreprise a contraint les porteurs de projets de choisir le statut de coopérative ou encore de SARL, l'étude a révélé que les dirigeants de TPE, n'accèdent pas au financement classique des banques pour des raisons liées aux garanties exigées par ces dernières, d'où le fait que le Crowdfunding peut constituer une alternative considérable pour ces entrepreneurs.

Le Crowdfunding comme alternative au financement classique :

Face au problème de financement auquel sont confrontés les entrepreneurs marocains et outre le prêt bancaire, le financement participatif peut être une alternative au financement classique. En effet, le crowdfunding peut répondre aux différents besoins de financement et ce dans une variété de domaines : artistique, culturel et surtout social.

Par ailleurs, aucune concurrence avec les banques ne peut être relevée, dans la mesure où, les projets qui recourent au financement participatif sont généralement des projets qui ne remplissent pas les critères pour accéder aux crédits classiques19.

Cependant, au Maroc, à l'heure actuelle, la collecte de fonds à travers la technique du crowdfunding fait face à un frein législatif, notamment la loi n°004-71 du 21 Chaabane 1391 (12 octobre 1971) relative aux appels à la générosité publique.

En effet, cette loi, stipule que tout appel à la générosité publique devrait solliciter l'autorisation du secrétaire général du Gouvernement pour chaque projet. A défaut, le demandeur risque des sanctions, de l'emprisonnement d'un à six mois et/ou d'une amende de 1.000 à 100.000 dirhams20.

- **Loi sur le Crowdfunding :**

Conscient du rôle des initiatives entrepreneuriales dans la réduction du chômage et des inégalités et afin de s'adapter à l'émergence de ce nouveau mode de financement, un projet du cadre juridique relatif au crowdfunding était en cours d'étude par le Ministère de l'Economie et des Finances Marocain21.

La mise en place d'un cadre juridique pour le crowdfunding au Maroc est principalement motivée pour maintes raisons. D'une part, l'instauration d'un cadre légal est nécessaire pour empêcher que le concept soit utilisé pour des fins illégales (à titre d'exemple : le financement d'activités illicites ou terroristes, etc.). D'autre part, l'instauration d'une loi-cadre a pour objectif de définir clairement les types de crowdfunding, les conditions aux opérations y afférentes, notamment, en termes de plafonds, de dons et des plateformes etc.22

Dans ce sens, la loi prévoit pour la nomination d'une autorité de tutelle pour chaque type de crowdfunding et donc pour chaque type de plateforme23. Ceci est schématisé comme suit :

---

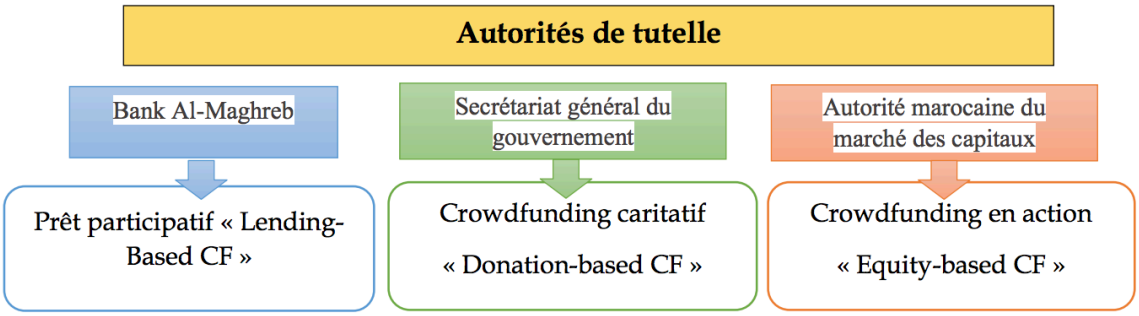
19 O.Sayarh (2016), A quoi ressemblerait le cadre juridique du crowdfunding au Maroc ?

20 Loi n° 004-71 du 21 chaabane 1391 (12 octobre 1971) relative aux appels à la générosité publique. Bulletin officiel n° 3077 du 20/10/1971.

21 https://www.finances.gov.ma/fr/sitepages/actualite.aspx?itemId=1523 22

22 O.Sayarh (2016), A quoi ressemblerait le cadre juridique du crowdfunding au Maroc ?

23 O.Sayarh (2016), A quoi ressemblerait le cadre juridique du crowdfunding au Maroc ?



Source: schéma réalisé par les auteurs

Le projet de loi prévoit également l'obligation pour les propriétaires de plateformes de crowdfunding marocains d'adhérer à une association professionnelle. Celle-ci devra être créée pour ce but « cette association aura pour fonction de fédérer les plateformes et catalyser tous les efforts des différents intervenants dans l'écosystème du crowdfunding »24.

Plateformes et apports du crowdfunding au Maroc :

La mise en place récente en 2022 du cadre juridique cadrant les opérations de crowdfunding est venue pour combler un certain nombre de plateformes de financement par la foule dédiées aux projets marocains qui existaient déjà. Celles-ci contournent les dispositions législatives en passant par des sites étrangers ou en utilisant des cartes de paiements étrangères.

Actuellement, les plateformes de crowdfunding dont peuvent bénéficier les entrepreneurs marocains sont au nombre de six (06) et sont présentées comme suit :

Plateforme	Type de C .F	Cible et domaines d'action	Réalisations
Affinety.com	Financement en action « Equity-based C.F »	Dédiée à l'Afrique, elle met en relation les porteurs de projets pour l'Afrique avec les investisseurs.	
Attadamone		Dédiée au Maroc et à l'Afrique francophone	
Cotizi.com	Financement caritatif	Récole les fonds pour et au	(en 2014 la plateforme

24 O.Sayarh (2016), A quoi ressemblerait le cadre juridique du crowdfunding au Maroc ?

	« Donation-based C.F »	nom des associations marocaines et leurs procure les biens ou services pour lesquels l'argent a été récolté.	a récolté 302 688 dirhams pour venir en aide aux victimes des inondations des régions du sud)
Smalaandco.com	financement sans contreparties financières "Reward-based crowdfunding"	Dédiée aux projets marocain, dans trois secteurs d'activité : social entrepreneurship, green entrepreneurship et le secteur culturel.	12 Projets et 246000 Dhs collectés.
Wuluj.com	Le financement sans contreparties financières (Reward-based crowdfunding)	Dédiée aux projets aux jeunes start-upers issus de la région MENA	
zoomaal.com	Le prêt participatif (Lending-based crowdfunding)	Dédiée aux projets créatifs dans le monde arabe.	

Source: Compilation réalisée par les auteurs

La plateforme Smala&Co semble à l'heure actuelle être la plus active. En effet, puisqu'elle est installée en France, elle bénéficie donc du cadre réglementaire sur le crowdfunding déjà en vigueur en France.

Aussi, une initiative a été lancée en faveur des porteurs de projets marocains intitulée « Happy Smala » qui est un laboratoire basé à Rabat dédié à l'économie collaborative qui est en chargé également d'accompagner les porteurs de projets marocains dans la conception et la réalisation de leurs campagnes25.

Malgré l'existence d'une offre de financement participatif en surcroit et d'un besoin de financement capable de booster l'esprit entrepreneurial au Maroc, cette technique de financement innovante demeure bloquée par le cadre juridique.

Apports du crowdfunding :

Le crowdfunding est un nouveau mode de financement qui présente plusieurs avantages sur différents plans.

En effet, sur le plan économique, le crowdfunding est un outil pour encourager l'initiative entrepreneuriale et d'emblée l'auto-emploi et donc réduire le chômage auprès des jeunes, il favorise également la réduction des inégalités dans la mesure où les projets financés sont générateurs de revenus et créateurs de valeur social, ceci va de paire avec les critères de

25 http://startupbrics.com/crowdfunding-maroc-startup-smala-co-ecosysteme-financement-participatifinnovation/#.WO9dtEU1_IU

l'entrepreneuriat social et peut être un catalyseur pour ces jeunes entrepreneurs qui voient le monde des affaires sous un autre angle.

Egalement, c'est un outil qui permet aux investisseurs de participer à l'émergence des projets innovants et à ce que les idées des entrepreneurs voient le jour. Le crowdfunding a aussi des externalités positives aussi bien pour les bailleurs de fonds que pour les porteurs de projets. En effet, l'investisseur d'une part, bénéficie de la rentabilité du projet et également des nouvelles idées innovantes proposées par le porteur de projet. Le porteur de projet quant à lui, bénéficie d'une autre part, du financement pour mettre sur pied son bien ou service et également du suivi et des conseils des investisseurs pour rentabiliser le projet.

Sur le plan social, le crowdfunding est une nouvelle technique pour renforcer la cohésion sociale et l'initiative communautaire. En outre et dans la mesure où cette technique est ouverte à tous types de projets (projets artistiques, culturels, environnementaux ou sociaux), le crowdfunding peut ainsi participer à l'allègement des dépenses et l'Etat à travers la mobilisation de tous les acteurs économiques dans le financement des projets d'ordre sociétal.

L'exemple factuel est l'initiative menée par la plateforme marocaine « Cotizi » qui a réussi en 2014 à récolter 302.688 dirhams pour venir en aide aux victimes des inondations des régions du sud du Maroc. Ce mouvement de solidarité a mobilisé non pas seulement la société civile mais également les investisseurs comme « Meditel26 » qui a fait un don de 45.000 dirhams, « Le Group Managem » avec un don de 60.000 dirhams, « La fondation ADDOHA » et le groupe de « Ciment de l'Atlas » avec un don de 80.000 dirham chacun et le « Group Saham » avec un don de 100.000 dirhams.

Conclusion :

En guise de conclusion, nul ne peut nier que le problème que rencontre les entrepreneurs dès le début de leurs initiatives entrepreneuriales est l'apport d'un capital financier extérieur.

Malgré l'existence d'une panoplie de sources de financement comme le prêt bancaire, la micro-finance etc. Les initiatives entrepreneuriales et surtout ceux liées l'entrepreneuriat social nécessitent des sommes plus petites pour commencer en comptant généralement sur leur environnement proche (famille, amis) ou encore l'épargne propre.

Afin de dépasser ce problème de financement et en profitant du développement des nouvelles technologies d'information et de communication, certains entrepreneurs ont commencé à compter sur internet pour demander de l'aide financière du grand public « crowd ». Cette nouvelle orientation a donné lieu à une nouvelle technique de financement connue sous l'appellation de « crowdfunding », une technique qui existe depuis des années et encadrée par la loi dans de nombreux pays développés, accentuée par la digitalisation des processus avec la récente pandémie, ce type de financement a permis de récolter des sommes importantes pour venir en aide aux entreprises frappées de plein fouée par la crise sanitaire, ou encore les familles ayant souffert de chômage ou de perte d'emploi.

A la différence du financement traditionnel où le financement d'une entreprise ou d'un projet impliquait de demander à quelques personnes physiques ou morales de grosses sommes

[26] Aujourd'hui la société est appelée « Orange ».

d'argent, le crowdfunding permet de lever des fonds en demandant à un grand nombre de personnes ou investisseurs potentiels ou au grand public, une petite somme d'argent et se présente donc comme une forme de la finance alternative.

En offrant un large choix au porteur de projet à travers la facilité et le choix de financement, le crowdfunding présente une opportunité pour les initiatives entrepreneuriales et favorise la création de projets générateur de revenus, permettant le lancement rapide du projet plus souvent freiné par le manque ou le retard de financement.

Les plateformes disponibles présentent sous trois formes, ceci permet au porteur de projet d'avoir une visibilité auprès des investisseurs et du grand public. Aussi, le porteur de projet a le libre choix d'ouvrir son projet aux investisseurs en leur offrant des actions ou des bénéfices, soit il le choix de garder l'exclusivité et la propriété de son projet. De même, la forme de « donation-based crowdfunding » est une source intéressante pour le financement des projets à vocations culturels, artistiques et sociales, des projets qui sont généralement confrontés à des blocages auprès des banques classiques. Cet outil permet également le renforcement de la cohésion sociale à travers le renforcement de la solidarité communautaire, chose qu'on a vu lors des inondations qui ont frappé le Sud du Maroc en 2014.

Néanmoins, ce mécanisme innovant demeure peu connu et utilisé par les entrepreneurs marocains d'une part, pour des raisons liées à la législation en vigueur, notamment la loi n°004-71 relative aux appels à la générosité publique. D'autre part, cette technique demeure peu connue ce qui nécessite une sensibilisation auprès du grand public et des entrepreneurs via des campagnes de vulgarisation.

Bibliographie :

Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank. [

Belleflamme, P., Omrani, N., & Peitz, M. (2015). The economics of crowdfunding platforms. Information Economics and Policy, 33, 11-28.

Saber Zenagui, k. (2015). Mise en place d'une plateforme de financement participatif de projets.

Nesta Operating Company. (s.d.). A Brief History of Crowdfunding. Récupéré sur http://www.ema.eu/fileadmin/content/REALISE_IT_2/REALISE_IT_3/IntroToCrowdfunding.pdf

Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report

European Bank for Reconstruction and Development, European Investment Bank, and The World Bank. 2016. What's Holding Back the Private Sector in MENA? Lessons from the Enterprise Survey. Washington, DC: The World Bank. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

CJD (2009), Etude de marché sur l'entrepreneuriat au Maroc. Rapport de synthèse.

O.Sayarh (2016), A quoi ressemblerait le cadre juridique du crowdfunding au Maroc ?

Loi n° 004-71 du 21 chaabane 1391 (12 octobre 1971) relative aux appels à la générosité publique. Bulletin officiel n° 3077 du 20/10/1971.