

## **Crowdfunding catalyseur de l'entrepreneuriat : Cas du Maroc**

## **Crowdfunding, a catalyst of entrepreneurship: Case of Morocco**

**Mariam Liouaeddine,**

Enseignante chercheuse, FSJES Kenitra, Université Ibn Tofaïl, , Maroc.

[liouaeddine@gmail.com](mailto:liouaeddine@gmail.com)

**Fairouz Naji**

Enseignante chercheuse, ENCG EL-Jadida, Université Chouaib Doukkali, Maroc.

[naji\\_fairouz@hotmail.com](mailto:naji_fairouz@hotmail.com)

**Résumé :**

Cet article a pour objectif de montrer comment le crowdfunding peut être un catalyseur de l'entrepreneuriat au Maroc.

A cet effet, nous proposons d'élucider, en premier lieu, le concept du crowdfunding, son mode de fonctionnement et ses différentes typologies.

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

Enfin, nous 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 cette technique.

**Mots clés :** Crowdfunding, finance alternative, micro finance, entrepreneuriat, Maroc.

**Abstract :**

This article aims to show how crowdfunding can be a catalyst of the entrepreneurship in Morocco.

For that purpose, we suggest clarifying, first of all, the concept of crowdfunding, its its way of functioning and its various typologies.

Secondly, we highlight the state of the art on crowdfunding and its development in the world.

Finally, we show how the use of crowdfunding can boost entrepreneurial initiatives in Morocco and we discuss the obstacles obstacles which prevent Moroccan entrepreneurs from resorting to this technique.

**Keywords:** Crowdfunding, alternative finance, micro finance, entrepreneurship, Morocco

## Introduction

Parmi les problèmes auxquels les entrepreneurs sont confrontés dès le début de leur initiative entrepreneuriale figure l'apport d'un capital financier extérieur.

En effet, malgré l'existence de maintes sources de financement comme le prêt bancaire, la microfinance etc. Les initiatives entrepreneuriales qui nécessitent des sommes plus petites pour commencer comptent généralement sur leur environnement proche (amis, famille) ou encore, misent sur l'épargne propre. Afin de dépasser ce problème de financement inhérent et en profitant du développement des nouvelles technologies d'information et de communication, certains entrepreneurs ont commencé à compter sur Internet pour demander 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 –investisseurs potentiels- une petite somme d'argent et se présente donc comme une forme de la 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 à la vulgarisation de cette technique. C'est dans cet esprit d'analyse que le présent article se trace comme objectif d'explorer comment le crowdfunding (financement participatif) peut être un levier pour la promotion de l'entrepreneuriat au Maroc. L'exemple du Maroc comme cas factuel de notre analyse représente l'originalité du sujet. En effet, le Maroc est caractérisé par la prédominance des très petites entreprise/industries (TPE/TPI) et des petites et moyennes entreprises/industries (PME/PMI) et qui sont généralement à caractère familial et pour qui le crowdfunding peut être un outil de création et/ou de développement des activités entrepreneuriales.

A cet effet, nous proposons d'élucider dans une première section, le concept du crowdfunding, tout en analysant son développement dans le monde.

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

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

## 1. Le crowdfunding : concept, fonctionnement et typologie

### 1.1 Concept

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

Littéralement 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 un canal mettant en relation les porteurs de projets « entrepreneurs », *collecteurs de fonds*, qui demandent l'aide financière avec les *bailleurs de fonds*, qui souhaitent investir ou simplement subventionner les projets des entrepreneurs. Cette technique a commencé comme une extension *en ligne* (via internet) du financement par les amis et la famille [1]<sup>1</sup>.

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 investors<sup>2</sup> » ou d'autres institutions financières locales. Cependant, après la crise économique mondiale en 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, des start-up, des projets publics, des recherches scientifiques<sup>3</sup> et même des campagnes présidentielles.

En effet, le recours au crowdfunding a été la principale source de financement de la campagne électorale de Barack Obama en 2008 et pour sa réélection en 2011 et ce en faisant appel aux dons des citoyens américains<sup>4</sup>.

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 public constitué d'amis,

---

<sup>1</sup> Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. *infoDev*, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> A titre d'exemple : wikipédia et académia.

<sup>4</sup> 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/> )

des membres de la famille, d'inconnus et de professionnels intéressés par le rendement du projet.

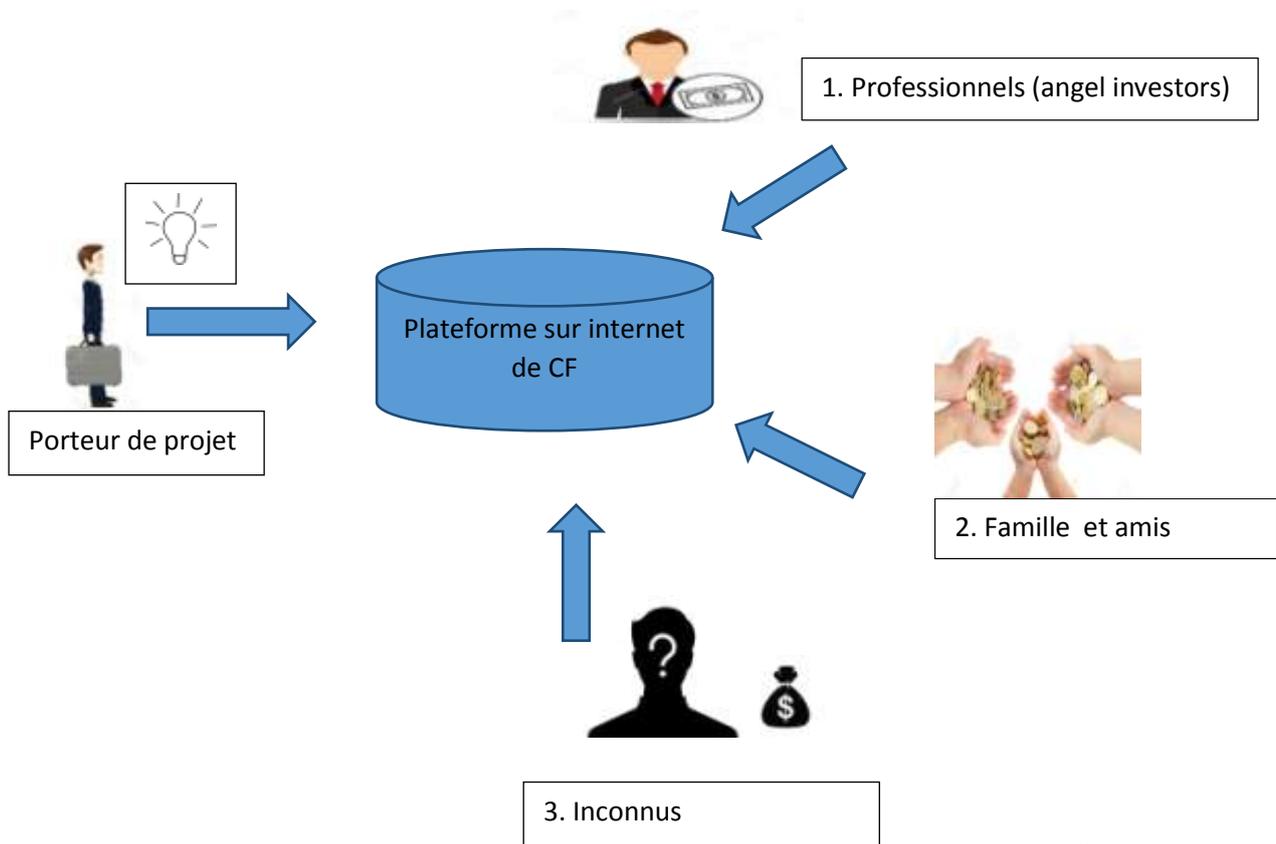
L'ensemble de ces intervenants est regroupé sur une plateforme, en ligne, spécifiquement réservée au crowdfunding.

### 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.

Le crowdfunding a principalement lieu sur les plateformes spécialisées 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 particulier [2]<sup>5</sup>.

**Figure 1. Mode de fonctionnement du crowdfunding**



Source : Auteurs

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

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

L'entrepreneur désirent 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 montant évalué par l'entrepreneur est appelé « objectif 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 financières [3]<sup>6</sup>.

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 Typologies du crowdfunding :

Etant donné que le recours au crowdfunding peut être sollicité pour différents types de projets : artistiques, politiques, économiques, environnementaux ou encore humanitaires, la nature de la collecte de fonds diffère selon l'objectif du projet.

Dans ce sens le crowdfunding prend plusieurs formes. On distingue 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 intérêt [4]<sup>7</sup>.

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

<sup>6</sup> (Saber Zenagui, 2015)

<sup>7</sup> Nesta Operating Company. (s.d.). *A Brief History of Crowdfunding*. Récupéré sur [http://www.em-a.eu/fileadmin/content/REALISE\\_IT\\_2/REALISE\\_IT\\_3/IntroToCrowdfunding.pdf](http://www.em-a.eu/fileadmin/content/REALISE_IT_2/REALISE_IT_3/IntroToCrowdfunding.pdf)

crowdfunding, le montant du crédit octroyé 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 développement [1]<sup>8</sup>.

### **1.3.2 Le crowdfunding en actions et en redevances (Equity-based and royalty-based crowdfunding)**

Dans le cadre du *crowdfunding en actions ou redevances*, l'apport est sous forme d'un investissement et les bailleurs de fonds agissent en tant qu'investisseurs ou prêteurs [2]<sup>9</sup>.

Concernant le crowdfunding en actions, les bailleurs se voient attribués des titres de participation (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) innovantes [1]<sup>10</sup>.

### **1.3.3 Le financement sans contreparties financières (Reward-based crowdfunding)**

A l'encontre des deux formes précédentes du crowdfunding, dans le financement sans contreparties, les bailleurs de fonds ne s'intéressent pas principalement au rendement financier et le collecteur de fonds préserve la propriété de son projet.

Par ailleurs, même si l'apport de ces derniers est sous la forme d'un don, ils reçoivent en contrepartie une récompense comme par exemple : le premier modèle produit par l'entrepreneur. C'est donc similaire à une action de préachat ou de précommande.

### **1.3.4 Le crowdfunding à but caritatif (Donation-based crowdfunding)**

Ce type de financement renvoie au financement par donation ou mécénat. Il repose sur des contributions volontaires du public sans contrepartie.

Ce type de financement est souvent demandé pour financer les projets caritatifs et il est commode pour les associations, petites organisations et les personnes qui collectent de l'argent pour des causes de bienfaisance personnelles ou spécifiques. Les fonds collectés ne

---

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

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

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

contiennent pas de retours monétaires ni de paiements en nature en dehors de la reconnaissance au sein d'une communauté [2]<sup>11</sup>.

### Exemples :

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

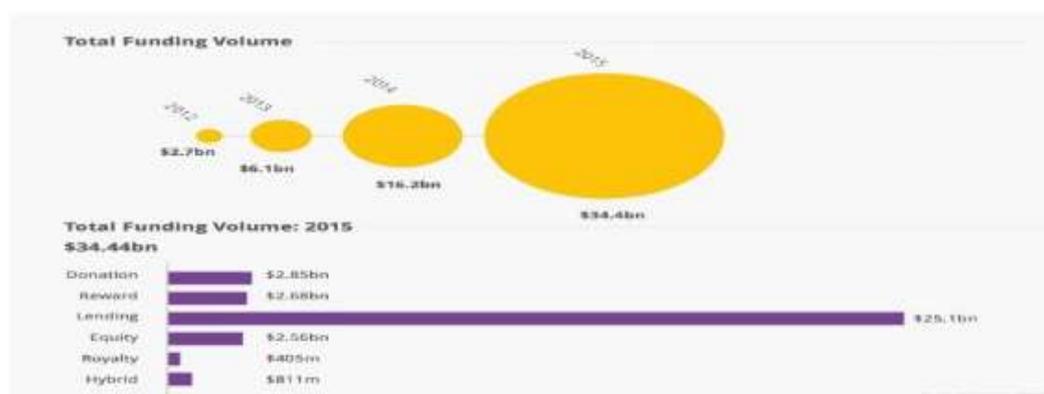
## 2. Développement du crowdfunding dans le monde

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 actives [1]<sup>12</sup>.

Le volume mondial de collecte de fonds en crowdfunding est estimé en 2015 à 34 milliards de dollars [5]<sup>13</sup>.

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 milliards de dollars [5]<sup>14</sup>. Le financement en actions ne représente quant à lui que 7% soit 2,5 Billions de dollars [5]<sup>15</sup>.

**Figure 2: Le volume de financement participatif total**



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

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

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

<sup>13</sup> Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report

<sup>14</sup> Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report

<sup>15</sup> Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report

Par ailleurs, la distribution par pays montre que la technique du crowdfunding est plus prépondérante dans certains pays que dans d'autres.

**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 collectés. 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 plates formes de crowdfunding caritatif et de crowdfunding en actions sont en cours développement notamment au Kenya, au Ghana et en Afrique du Sud [1]<sup>16</sup>.

Ces deux formes de crowdfunding (caritatif et en action) sont également prépondérantes dans la région du moyen orient et de l'Afrique du nord (MENA).

Par ailleurs, dans cette région peu de pays autorisent le crowdfunding, il s'agit des Émirats arabes unis, la Jordanie et le Liban. Pour sa part, l'Égypte a mis en place une nouvelle initiative sous la forme d'une plate-forme de crowdfunding combinée à une incubatrice de technologie.

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

### 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 4<sup>ème</sup> obstacle dans l'environnement des affaires) [6]<sup>17</sup>.

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 dévoile une réalité contrastée.

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 autre Organismes privés) [7]<sup>18</sup>.

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 (après 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.

Egalement, étant donné que la majorité des entreprises marocaines sont des PME/ PMI ou encore des TPE, l'étude a révélé que les dirigeants des TPE, n'accèdent pas au financement classique des banques pour des raisons liées aux garanties exigées par ces dernières.

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, social, etc.

---

<sup>17</sup> 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

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

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 classiques [8]<sup>19</sup>.

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 dirhams<sup>20</sup> [9].

- 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 de cadre juridique relatif au crowdfunding est en cours d'étude par le ministère de l'économie et des finances marocain<sup>21</sup>.

La mise en place d'un cadre juridique pour le crowdfunding au Maroc est principalement motivée par maintes raisons. D'une part, l'instauration d'un cadre légal est nécessaire pour empêcher que le concept soit utilisé à des fins illégales (par exemple : le financement des activités de trafic illégal ou d'activités terroristes etc.). D'une autre, l'instauration d'une loi-cadre permettra la garantie de la sécurité des intervenants et des transferts monétaires.

Egalement, la 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 plates-formes etc. [8]<sup>22</sup>

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 plate-forme [8]<sup>23</sup>. Ceci est schématisé comme suit :

---

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

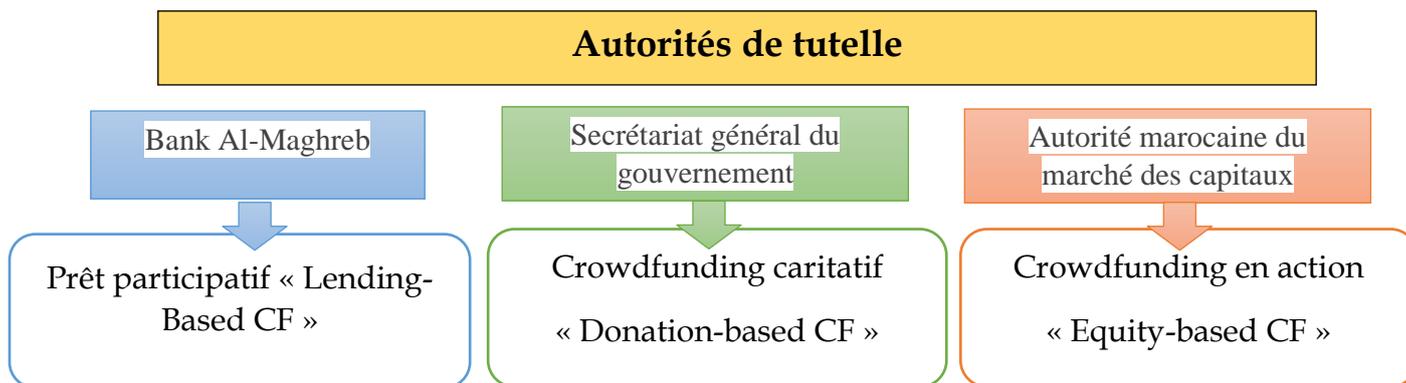
<sup>20</sup> Loi n° 004-71 du 21 chaabane 1391 (12 octobre 1971) relative aux appels à la générosité publique. Bulletin officiel n° 3077 du 20/10/1971.

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

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

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

**Figure 4: Autorités de tutelle de crowdfunding prévisionnelles au Maroc**



Source: schéma réalisé par les auteurs

Le projet de loi prévoit également l'obligation pour les propriétaires de plateformes de crowdfunding marocaines d'adhérer à une association professionnelle. Celle-ci devra être créée pour ce but « Cette association aura pour fonction de fédérer les plates-formes et catalyser tous les efforts des différents intervenants dans l'écosystème du crowdfunding » [8]<sup>24</sup>.

Plateformes et apports du crowdfunding au Maroc :

Malgré l'inexistence d'un cadre juridique cadrant les opérations de crowdfunding, un certain nombre de plates-formes de financement par la foule dédiées aux projets marocains existe déjà. Celles-ci contournent les dispositions législatives en passant par des sites étrangers ou en utilisant de carte de paiement étrangères.

Actuellement, les plateformes de crowdfunding dont peuvent bénéficier les entrepreneurs marocains sont au nombre de six (06), à savoir :

**Tableau 1: Plates-formes de C.F pour entrepreneurs marocains**

| Plateforme          | Type de C.F                                | Cible et domaines d'action  | Réalisations           |
|---------------------|--|---|------------------------|
| <b>Affinety.com</b> | 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. |                        |
| <b>Attadamone</b>   |  | Dédiée au Maroc et à l'Afrique francophone  |                        |
| <b>Cotizi.com</b>   | Financement caritatif                      | Récolte les fonds pour et au  | (en 2014 la plateforme |

<sup>24</sup> 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) |
| <b>Smalaandco.com</b> | financement sans contreparties financières<br><br>"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.   |
| <b>Wuluj.com</b>      | Le financement sans contreparties financières (Reward-based crowdfunding)     | Dédiée aux projets aux jeunes start-upers issus de la région MENA   |   |
| <b>zoomaal.com</b>    | 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, celle-ci puisque 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 charge également d'accompagner les porteurs de projets marocains dans la conception et la réalisation de leurs campagnes<sup>25</sup>.

Malgré l'existence d'une offre de financement participatif en surcroît et d'un besoin de financement capable de booster l'esprit entrepreneurial au Maroc, cette nouvelle 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.

<sup>25</sup> [http://startupbrics.com/crowdfunding-maroc-startup-smala-co-ecosysteme-financement-participatif-innovation/#.WO9dtEU1\\_IU](http://startupbrics.com/crowdfunding-maroc-startup-smala-co-ecosysteme-financement-participatif-innovation/#.WO9dtEU1_IU)

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.

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 du projet. Le porteur du projet, bénéficie, d'une autre, du financement pour produire 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 ; causes humanitaires etc.), le crowdfunding peut ainsi participer à l'allègement des dépenses de 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 plate-forme 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 « Meditel <sup>26</sup> » qui a fait un don de 45 000 DH, « Le Groupe Managem » avec un don de 60 000 DH, « la Fondation ADDOHA » et le groupe de « Ciments de l'Atlas » avec un don de 80 000 DH chacun et « Le Groupe Saham » avec une donation de 100 000 DH.

---

<sup>26</sup> Aujourd'hui la société est appelée « Orange ».

## Conclusion

Parmi les problèmes auxquels les entrepreneurs sont confrontés dès le début de leur initiative entrepreneuriale figure l'apport d'un capital financier extérieur.

En effet, malgré l'existence de maintes sources de financement comme le prêt bancaire, la microfinance etc. Les initiatives entrepreneuriales nécessitant des sommes plus petites pour commencer comptent généralement sur leur environnement proche (amis, famille) ou encore, misent sur 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 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 ou d'un projet impliquait de demander à quelques personnes physiques ou morales de grosses sommes d'argent, le Crowdfunding permet de lever des fonds en demandant à un grand nombre de personnes –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 quant à la facilité du financement et le libre choix du type de financement, le crowdfunding peut être un catalyseur de l'initiative entrepreneuriale et favoriser la création de projets générateurs de revenus.

En effet, sur les plateformes disponibles et sous ses trois formes « lending-based crowdfunding » ; « Equity and Royalty based Crowdfunding » et « Reward-based crowdfunding », le porteur de projet bénéficie d'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 bénéfices soit de garder sa propre propriété du projet.

De même, sous sa forme de « donation-based crowdfunding » il est un outil bénéfique pour le financement de projets culturels, artistiques et des causes humanitaires, qui généralement ne peuvent pas bénéficier du prêt bancaire classique. Cet outil permet également le renforcement de la cohésion sociale à travers le renforcement de la solidarité communautaire.

Cependant, 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 en plus d'une loi cadre du crowdfunding, une campagne de vulgarisation de cette technique auprès des futurs entrepreneurs.

### **Bibliographie**

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

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

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

[4] 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](http://www.ema.eu/fileadmin/content/REALISE_IT_2/REALISE_IT_3/IntroToCrowdfunding.pdf)

[5] Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report

[6] 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

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

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

[9] 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.