



le crowdfunding comme levier de développement de l'entrepreneuriat : cas du maroc

Tarik Ait El Moumen¹, Abderrahim Kari², Mustapha Ait Kassi³

¹ Doctorant à Université Mohamed V de Rabat

² Doctorant à l'université Mohamed V de Rabat

³ Enseignant chercheur à l'Université Hassan II de Casablanca

Résumé : Le crowdfunding consiste à financer un projet par le grand public via une plateforme sur internet, il constitue un système de financement collectif.

Ce nouveau mode de financement offre d'importantes possibilités face à la récurrente problématique de sous-financement des TPE, PME, et des start-up au Maroc. En effet cette catégorie d'entreprises fait face à des contraintes financières importantes qui rendent l'accès au crédit difficile et à des coûts relativement élevés.

L'objet de cette communication est de présenter l'expérience marocaine en matière du crowdfunding en visant trois objectifs fondamentaux. Tout d'abord, nous analysons l'évolution du crowdfunding au Maroc et son cadre réglementaire qui vient d'être instauré en février 2021. Ensuite nous présentons une analyse SWOT¹ de ce nouveau mode de financement. Finalement, nous essaierons de dévoiler la contribution du crowdfunding comme un levier de l'entrepreneuriat au Maroc. Ces objectifs seront étayés par une recherche documentaire approfondie.

Mots-clés : Crowdfunding ; entrepreneuriat ; financement collaboratif ; modes de financement ; plateformes.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.8116540>

Published in: Volume 2 Issue 3



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

¹ Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats

1. Introduction

Le crowdfunding ou financement participatif est un mode de financement qui permet à des porteurs de projet de collecter des fonds auprès d'un grand nombre de particuliers sur des plateformes internet dédiées. Grâce au développement des Nouvelles Techniques de l'Information et de la Communication, il s'est progressivement imposé comme un complément voire un substitut au financement classique par le système bancaire dans plusieurs économies développées ou en développement.

Cependant, une étude de la banque mondiale² révèle que le crowdfunding pourrait représenter un potentiel de 93Md\$ par an à horizon de 2025 pour les pays en développement. Pour la région Moyen Orient et Afrique du Nord, ce potentiel est estimé à 5,6Md\$, surpassant ainsi les montant du capital risque au niveau mondial.

Pour le Maroc, on peut parler d'une forme de crowdfunding « participatif » notamment pour la construction de la mosquée Hassan II.

Hormis, plusieurs projets de plateformes de crowdfunding ont été initiés au Maroc mais elles ont dû s'arrêter avant même de commencer parce qu'elles se sont heurtés aux contraintes réglementaires. Face à cette situation, les porteurs de projets marocains n'ont pas attendu que le crowdfunding arrive au Maroc pour aller chercher des fonds sur des plateformes étrangères en France ou aux USA. En effet, en avril 2015, 126 projets ont réussi à lever environ 413k€³ sur différentes plateformes.

Ainsi, les autorités de régulation marocaines analysèrent avec pertinence le contexte du crowdfunding. Elles ont constaté qu'il existe une forte demande de la part des porteurs de projets pour des solutions de financement en crowdfunding mais cette demande reste insatisfaite. Bien que le Maroc a besoin de se doter de ses propres plateformes de crowdfunding qui pourront assurer une proximité avec les porteurs de projets et faire le lien avec les personnes à même de les financer.

² « Crowdfunding's Potential for the Developing World », Finance & Private Sector Development Department 2013, Banque Mondiale

³ Rapport Switchmed sur le crowdfunding (2015)

Au-delà du fait qu'il soit une alternative prometteuse, cette pratique peut être le mode unique de financement ou juste un complément d'un financement préalable dans ces temps où les entrepreneurs ont de plus en plus mal à lever des fonds via les voies de financement classique.

De même, les difficultés pour les TPE et PME d'accéder au crédit sont principalement dues à un manque de compétition à l'intérieur du secteur bancaire marocain (problème de cartellisation du secteur) et à un manque de connaissance de cette catégorie d'entreprises par les banques marocaines. C'est pourquoi le crédit bancaire est davantage capté par les grands projets plutôt qu'au service de l'entrepreneuriat.

Autant de catalyseurs qui nous incitent à se pencher sur l'étude du développement de cette finance collaborative pour créer un meilleur climat pour l'entrepreneuriat au Maroc.

2. Revue de littérature

2.1 Théorie de l'entrepreneuriat

Selon Schumpeter (1942), l'entrepreneuriat joue un rôle essentiel dans le développement économique en stimulant l'innovation et la création de nouvelles entreprises. L'entrepreneur est considéré comme le moteur du progrès économique, prenant des risques calculés pour introduire de nouvelles idées et technologies sur le marché. Dans le contexte du crowdfunding, des auteurs tels que Belleflamme et al. (2014) soulignent l'importance de cette méthode de financement participatif pour les entrepreneurs. Ils affirment que le crowdfunding permet aux entrepreneurs d'accéder à des sources de financement alternatives et de mobiliser des fonds plus facilement en exploitant le pouvoir de la foule. De plus, Kuppuswamy et Bayus (2018) mettent en évidence le rôle du crowdfunding dans la validation des idées entrepreneuriales et dans la création de liens solides entre les entrepreneurs et leur communauté de contributeurs. Cela favorise non seulement le financement, mais aussi l'engagement et la construction d'une base de clients potentiels. Ainsi, en combinant les théories de l'entrepreneuriat avec les contributions de ces auteurs, il devient évident que le crowdfunding peut servir de levier pour le développement de l'entrepreneuriat au Maroc en facilitant l'accès au financement, en encourageant l'innovation et en renforçant les liens entre les entrepreneurs et leur réseau de soutien.

2.2 Théorie de financement entrepreneurial

Selon cette théorie, le crowdfunding peut être considéré comme une alternative ou un complément aux méthodes de financement traditionnelles pour les entrepreneurs. Belleflamme et al. (2014) soulignent que le crowdfunding offre aux entrepreneurs la possibilité de contourner les obstacles liés aux sources de financement traditionnelles, notamment les exigences de garanties ou de collatéraux. En mobilisant des fonds auprès d'une communauté en ligne, les entrepreneurs peuvent obtenir les capitaux nécessaires pour lancer leurs entreprises ou développer leurs projets.

Kuppuswamy et Bayus (2018) soulignent également que le crowdfunding peut jouer un rôle important dans la réduction de l'asymétrie d'information entre les entrepreneurs et les investisseurs potentiels. En rendant les projets entrepreneuriaux accessibles au public, les entrepreneurs peuvent présenter leurs idées, leurs produits ou leurs prototypes, ce qui permet aux investisseurs de prendre des décisions plus éclairées quant à leur participation financière. Cela peut conduire à une plus grande transparence et à une meilleure allocation des ressources financières.

Cependant, il est important de noter que le crowdfunding présente également des limites. Mollick (2014) souligne que tous les projets ne sont pas adaptés au crowdfunding, et que la réussite dépend de plusieurs facteurs, notamment la qualité de la présentation du projet, la capacité de mobiliser une communauté de contributeurs et la concurrence sur les plateformes de financement participatif.

2.3 Théorie du comportement des investisseurs

La théorie du comportement des investisseurs dans le contexte du crowdfunding offre un aperçu précieux des motivations et des décisions des investisseurs potentiels. Selon Mollick (2014), l'investissement social joue un rôle clé dans le crowdfunding, où les investisseurs sont motivés par des considérations altruistes et le désir de soutenir des projets ayant un impact social positif. De plus, la théorie de l'investissement participatif suggère que les investisseurs sont attirés par la possibilité de participer activement au processus de financement, ce qui leur permet de se sentir plus engagés et impliqués dans les projets qu'ils soutiennent (Agrawal et al., 2015). En outre, la théorie de l'aversion au risque indique que le crowdfunding peut attirer les investisseurs en leur offrant une répartition du risque entre un grand nombre de

contributeurs (Belleflamme et al., 2014). Ces motivations et considérations influencent le comportement des investisseurs dans le crowdfunding au Maroc, où les individus cherchent à investir dans des projets à la fois prometteurs sur le plan financier et ayant un impact positif sur la société. Comprendre ces motivations est essentiel pour les entrepreneurs marocains qui cherchent à tirer parti du crowdfunding comme levier de développement de leurs initiatives entrepreneuriales.

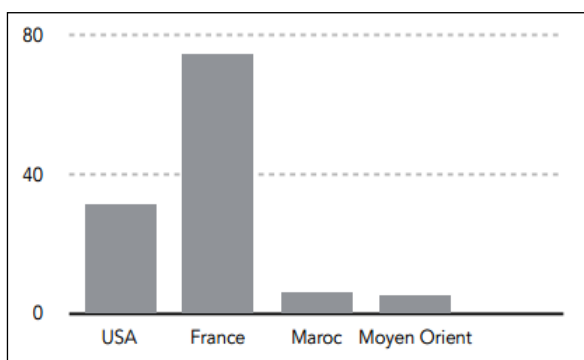
3. Crowdfunding au Maroc : Evolution et cadre réglementaire

3.1 Evolution du crowdfunding au Maroc

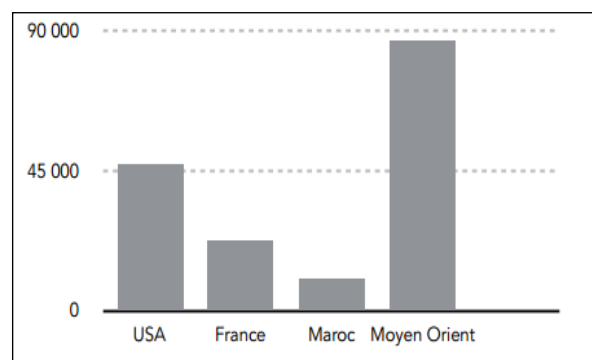
Le Maroc quant à lui, est loin d'être indifférent à ce phénomène mondial qu'est le crowdfunding. Selon une étude menée par la plateforme Smala & co, bien qu'elle date de 2014 mais elle montre le potentiel de cette pratique.

Le Crowdfunding au Maroc a connu une évolution remarquable pendant cette dernière décennie. La généralisation de l'accès à l'internet et à ses différents services ainsi que l'utilisation de l'outil informatique ont participé à cet essor.

L'enquête réalisée sur la période allant de 2010 à 2014, montre que le financement participatif a pu financer plus de 70 projets avec un montant global dépassant 220k€ (figure 1). Sur les 117 compagnes, près de 60% des collectes sont réussies et reçoivent effectivement les fonds (figure 2).



(Source : statistiques publiés par « smala & co »)
Figure 1. Nombre de campagnes lancées de financement des projets concernant le Maroc par crowdfunding / pays



(Source : statistiques publiés par « smala & co »)
Figure 2. Montant moyen collecté par campagne / pays

Ainsi, plusieurs événements marquants relatifs au financement collaboratif se sont enchainés. En mars 2016, la première conférence sur le crowdfunding s'est déroulée à Rabat et soutenue

par l'ambassade des Etats-Unis. En mai 2017, la Fédération Marocaine de Crowdfunding (FMC) est créée en collaboration avec le ministère des finances et d'autres acteurs de l'écosystème du financement collaboratif.

A la lumière de cette étude, il est clair que le potentiel du crowdfunding au Maroc est important. D'où la nécessité pour le Maroc de se doter de ses propres plateformes crowdfunding qui pourront assurer une proximité avec les porteurs de projets et faire le lien avec les personnes à même de les financer.

3.2 Cadre réglementaire du crowdfunding au Maroc

Plusieurs pays ont adopté des cadres réglementaires favorables au développement du crowdfunding. Une étude comparative des réformes adoptées aux USA, en Angleterre et en France ainsi que leur applicabilité au Maroc, suggère que l'adaptation de la réforme française en matière du crowdfunding est l'une des options à privilégier à ce stade du fait des similitudes des systèmes financiers et des cadres juridiques et réglementaires entre les deux pays.

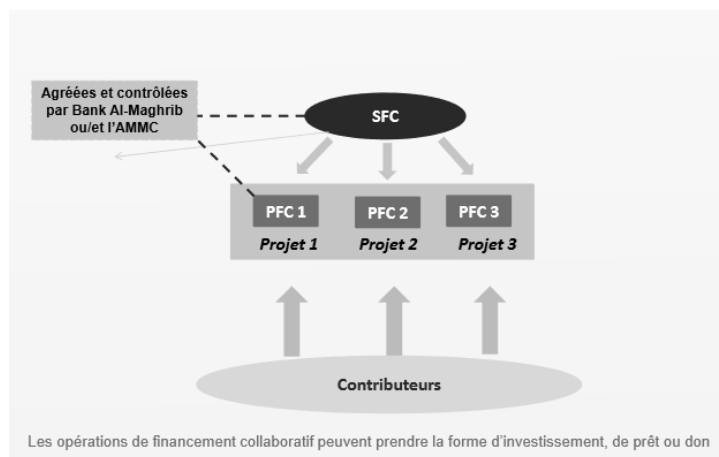
Cependant, le Maroc s'est assuré de la disponibilité des atouts pour la mise en place du crowdfunding. Selon une étude ⁴ menée par l'ANRT ⁵ en 2017, 99,78% est le taux d'équipement des individus (12-65ans) en téléphonie mobile. Alors que 70,2% des ménages ont accès à l'internet. Le taux d'équipement des individus en Smartphones est de 73,1%. Aussi, le Maroc possède une diaspora résidente à l'étranger parmi l'une des plus importantes dans la région MENA, qui opère des transferts de fonds conséquents dans l'économie marocaine.

Il en résulte, la loi n°15-18 a été voté en unanimité en février 2021 par le parlement marocain, ci-dessous les grands axes de la dite-loi :

- Définition du schéma pour la conduite des opérations de crowdfunding (figure 5).

⁴ Enquête sur l'accès et l'usage des TIC par les ménages et les individus au Maroc, 2017

⁵ Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications



(Source : Bank Al Maghrib)

Figure 5 : Schéma de fonctionnement des opérations de crowdfunding

- Définition des projets pouvant bénéficier de financement via les PFC : la loi 15-18 prévoit que les projets financés à travers les PFC soient réalisés sur le territoire national y compris en zones franches, ou bien dans un pays étranger et libellés en devises étrangères. Pour les opérations de financement collaboratif, celles-ci peuvent porter sur des projets à but lucratif ou non lucratif qui concernent toute activité licite, à l'exception de celle dont la liste sera fixée par voie réglementaire.
- Définition des catégories de personnes pouvant financer les projets via les PFC : la loi sur le crowdfunding stipule que toute personne physique ou morale, peut recourir à des opérations de financement collaboratif, à l'exception des sociétés et organismes qui font appel public à l'épargne, et les sociétés en redressement ou en liquidation judiciaire. Ainsi, l'introduction d'une nouvelle catégorie d'investisseurs, il s'agit là des « Business Angels » ou « Investisseurs providentiels »
- Création d'un statut spécifique aux sociétés de financement collaboratif : A cet égard, la loi a bien défini les conditions de création des SFC. La forme juridique en question est la SA ou la SARL avec un capital minimum de 30k€. les SFC doivent disposer des garanties suffisantes relatives à leur organisation, leurs moyens humains et techniques et à la performance de son système d'information. Pour les activités pouvant être exercées par les SFC, ladite loi a précisé que l'activité principale des SFC est la création ou la gestion d'une ou plusieurs plateformes de financement collaboratif. Bien que les modalités de gestion des PFC par les SFC ont été aussi définies.

- Obligation pour les SFC et règles de leur fonctionnement : Le cadre juridique des SFC ne se limite pas seulement sur la loi 15-18. Ces sociétés, sont assujetties à des lois spécifiques. Il s'agit de la loi relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux et au financement du terrorisme, et la loi relative à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel. Les SFC doivent également mettre en place un dispositif de contrôle interne et de reporting.
- Définition des mécanismes de contrôle et de supervision des SFC : les sociétés de financement collaboratif doivent, préalablement à l'exercice de son activité, disposer d'un agrément délivré soit par la Banque Centrale Marocaine pour les opérations de catégorie « Prêt » ou « Don », soit par l'Autorité Marocaine de régulation des Marchés des Capitaux pour les opérations de catégorie « investissement ».

L'adoption d'une loi cadre du crowdfunding apportera plusieurs bénéfices pour le Maroc. En effet, le crowdfunding va garantir des nouvelles sources de financement adaptées aux besoins des PME et des Start-up vue qu'il intervient dans les premières étapes de développement des entreprises où les besoins financiers sont plus importants.

4. Analyse SWOT du crowdfunding pour le Maroc

A la lumière du potentiel du crowdfunding et la réalité qu'il recouvre au Maroc, une analyse SWOT nous permettra un examen interne et externe de cette modalité du financement.

L'analyse se subdivise en deux groupes :

- Les forces et les faiblesses ;
- Les opportunités et les menaces

Tableau 1 : Analyse SWOT du crowdfunding

(Source : par nos soins)

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Permettre au porteur de projet de collecter les fonds, de faire connaître et tester son projet auprès d'un large public ; - La levée du fond est plus rapide que dans un monde de financement traditionnel ; - À l'exception de l'investissement participatif en capital, c'est un système qui permet au porteur de projet de garder le contrôle de son projet contrairement au financement classique qui l'expose à 	<ul style="list-style-type: none"> - Le porteur de projet s'expose au risque du vol d'idée et au non-respect de la propriété intellectuelle ; - Le préjudice moral lié au risque d'échec total de la campagne de l'entrepreneur ; - La sécurisation des modes de paiements ; - Dans le cas de l'equity, l'entrepreneur s'expose à une dilution de ses parts sociales et donc une réduction partielle de son pouvoir de décision.

<ul style="list-style-type: none"> - l'acceptation de nouveaux investisseurs ; - Il permet aux contributeurs de s'engager dans un projet tangible contrairement à des placements financiers opaques ; - Le crowdfunding permet également de développer le lien social basé sur les centres d'intérêts ou des valeurs communes. 	
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Le développement technologique et une large couverture d'internet sont des facteurs en faveur du développement du crowdfunding ; - Le développement d'une nouvelle économie collaborative avec des start-up innovantes et créatives 	<ul style="list-style-type: none"> - Les textes d'application et les circulaires de la loi 15-18, n'ont pas encore vu le jour, chose qui freine encore un développement florissant du crowdfunding au Maroc; - L'investissement est de nature risquée, car les entreprises en phase de démarrage enregistrent un taux d'échec élevé.

5. Crowdfunding comme levier de l'entrepreneuriat au Maroc

Les difficultés pour obtenir du financement bancaire, en particulier pour les PME, font l'objet des débats fréquents et intenses au Maroc. D'ailleurs, en 2019 37%⁶ des crédits octroyés par les banques sont destinés aux TPME, part qui reste minime car cette catégorie d'entreprise constitue la base du tissu productif et participe activement au développement et à la création de la richesse et de l'emploi.

Ainsi, au long de la durée de vie de l'entreprise, le crowdfunding est une réelle opportunité notamment dans les phases de recherche et développement et la phase de création, dont le financement est absent auprès des banques.

De même, le crowdfunding comble un vide dans la chaîne de financement des entreprises en finançant les startups et les PME dans leur développement, ainsi qu'il permettra aux entreprises de bénéficier d'un effet de levier et accéder à d'autres sources de financement plus conventionnelles (banques, fonds d'investissement...)

Sans doute, la force du crowdfunding réside dans la démocratisation de l'accès à l'argent. Il exonère le porteur du projet de toutes les barrières qui peuvent entraver la mise en place de son projet. Ce mode de financement peut être un très bon levier de développement surtout pour les jeunes. D'autant plus que le financement des entreprises devient de plus en plus

⁶ Source : Bank Al Maghrib

compliqué, il est encore plus compliqué quand l'entreprise est dans ses premiers pas de développement. De facto, le crowdfunding ne peut que générer des externalités positives sur l'entrepreneuriat et, du coup, sur l'innovation.

Or, le Maroc s'est doté d'une vraie communauté de start-up, il ne manque qu'un outil de financement bien adapté, qu'est en l'occurrence le crowdfunding.

6. Conclusion

En peu de mots, nous avons essayé à travers cette communication de présenter l'état actuel du crowdfunding au Maroc. Ce dernier a réussi de mettre en place un cadre réglementaire adapté à ce financement. Or, il reste encore à finaliser les textes d'application qui n'ont pas vu le jour.

De même, le financement collaboratif est une source non négligeable dans le monde de l'innovation et de l'entrepreneuriat au Maroc, ainsi qu'un levier de développement significatif surtout lorsqu'il s'agit d'un contexte de crise. C'est une opportunité aussi pour le Maroc d'être un pionnier et un leader de cette nouvelle industrie à l'échelle africaine.

Bibliographie

- [1] Agrawal, A., Catalini, C., & Goldfarb, A. (2015). Crowdfunding: Geography, Social Networks, and the Timing of Investment Decisions. *Journal of Economics & Management Strategy*, 24(2), 253-274.
- [2] Atadamone. (date de consultation : 15 octobre 2021). « Rubrique comment ça marche ». Atadamone. URL : https://atadamon.mipise.com/fr/how_it_works
- [3] Banque centrale marocaine, (2020), Rapport annuel sur la supervision bancaire.
- [4] Baromètre #crowdfundingmaroc 2014 par www.Smalaandco.com
- [5] Belleflamme, Lambert, Crowdfunding: (2014) Some Empirical Findings and Microeconomic Underpinnings, *Forum financier : revue bancaire et financière*, Vol. 2014, no.4, p. 288-296
- [6] Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank
- [7] Hemdane, T. (2016), Le crowdfunding, une innovation pour financer le développement du Maroc, n°124, pages 24 à 34.

- [8] Markria, D., Mouna, B. (2015), Etude de faisabilité sur le crowdfunding au Maroc en vue de l'implication de la diaspora dans le développement du Maroc, OIM.
- [9] Mollick, E. (2014). The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1-16.
- [10] Raqui, S., (2016), crowdfunding catalyseur de l'innovation et de l'entrepreneuriat, *Economie Entreprises*.
- [11] Loi n°15-18 sur le crowdfunding (2021), Maroc
- [12] « Le crowdfunding : mutation ou mirage pour l'entrepreneuriat ? | Signes et Sens - Communiqué de presse ». s. d. Consulté le 03 Octobre 2021. <https://presse.signesetsens.com/economie/le-crowdfunding-mutation-ou-mirage-pour-l-entrepreneuriat.html>.
- [13] Sayarh, O. (2016), A quoi ressemblerait le cadre juridique du crowdfunding au Maroc ?
- [14] Smala & co. (date de consultation: 5 octobre 2021). « Rubrique aide ». smala & co. URL : <http://www.smalaandco.com/fr/help>
- [15] Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Harper & Brothers.
- [16] Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the Right Crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585-609.
- [17] Kuppuswamy, V., & Bayus, B. L. (2018). Crowdfunding Creative Ideas: The Dynamics of Project Upgrades. *Management Science*, 64(6), 2576-2595.