

Financement de l'innovation au Maroc: Quel avenir pour le crowdfunding ?

[Financing of innovation in Morocco: What future for the crowdfunding ?]

Hind Tadjousti and Zahi Jamal

Faculté des sciences juridiques, économique et sociales, Université Hassan 1er, Settat, Maroc

Copyright © 2018 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the **Creative Commons Attribution License**, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ABSTRACT: The crowdfunding, or participative financing, is a mode of financing which allows the meeting of the porters of plans and the internautes through devoted platforms. The importance augmented by this mode of financing for 2000s and its successes in the different savings provoked our interest. As a result, we are going to dedicate this article to a bet in obviousness of the general panorama of the crowdfunding, before stopping on the success of this mode of financing and its role in the promotion of innovation in Morocco.

KEYWORDS: Crowdfunding, innovation, participative financing, Morocco.

RESUME: Le crowdfunding, ou financement participatif, est un mode de financement qui permet la rencontre des porteurs de projets et des internautes par l'intermédiaire de plateformes dédiées. L'importance accrue de ce mode de financement depuis les années 2000 et ses succès dans les différentes économies a suscité notre intérêt. Par conséquent, nous allons consacrer cet article à une mise en évidence du panorama général du crowdfunding, avant de s'arrêter sur la réussite de ce mode de financement et son rôle dans la promotion de l'innovation au Maroc.

MOTS-CLEFS: Crowdfunding, innovation, financement participatif, Maroc.

1 INTRODUCTION

Avec 34,4 Md\$ levés en 2015 (soit plus du double par rapport à 2014), le marché mondial du crowdfunding connaît une croissance fulgurante depuis quelques années, s'imposant de plus en plus aux côtés des acteurs traditionnels du financement des particuliers et des entreprises [1].

Une étude de la Banque Mondiale [2] révèle que le crowdfunding pourrait représenter un potentiel de 93 Md\$ 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 5,6 Md\$ par an à horizon de 2025. Définit comme « une collection de financement rendu possible par des bienfaiteurs, généralement considérés comme faisant partie d'une foule, réunie dans le but de financer une initiative ou un projet particulier et utilisant un site Internet comme plateforme » (Wood, 2013). Le financement participatif présente des avantages multiples et renforce le potentiel de croissance et de développement des économies, le marché du crowdfunding constitue une révolution et occupe de plus en plus d'intérêt dans le monde de financement en général et celui de l'innovation à titre particulier.

En assurant la rencontre de porteurs de projets avec une foule de financeurs potentiels, le crowdfunding (CF) se présente comme une tendance majeure du financement de projets de toute nature (culturels, créatifs, solidaires ou encore entrepreneuriaux).

Le phénomène du financement participatif n'est cependant pas nouveau, il est bien séculaire. Il trouve ses origines dans le secteur non lucratif (don, mécénat) comme le rappelle le financement du piédestal de la Statue de la Liberté à New York lancée en France (1875) par une campagne de promotion qui rassembla plus de 200 000 donateurs.

Le contexte de naissance et de développement de ce mode de financement est intimement lié à la révolution numérique, la fragilisation des formes de financement classiques ainsi que le recul de financement après la crise de 2008 ce qui fait du crowdfunding une voie de secours pour le financement des entreprises innovantes.

Lors de notre recherche sur le financement de l'innovation, un état des lieux des sources de financement classiques révèle leur fragilisation et justifie la place importante du crowdfunding comme enjeu central du financement de l'innovation.

Dès lors, dans le cadre de notre article plusieurs questions de recherche attirent notre attention : comment fonctionnent les plateformes de financement participatif ? Quels sont les avantages et les limites qu'elles représentent ? Quels sont les enjeux de l'essor du crowdfunding au Maroc ? Quels sont les défis à relever pour exploiter cette source de financement au profit du développement de l'économie marocaine ?

Vu l'intérêt que suscitent ce questionnement ainsi avec l'importance accrue de ce mode de financement, il est désormais indispensable de faire d'abord une synthèse de la littérature permettant d'effectuer une lecture générale sur le crowdfunding. Ensuite, nous essayons d'analyser les perspectives de son succès dans l'économie marocaine. Enfin, nous listons les conditions à respecter et les mesures à prendre pour profiter de ce mode de financement.

2 PANORAMA SUR LE CROWDFUNDING

Dans un premier temps, nous essayons à travers cet article de dessiner les contours du financement participatif, en introduisant le concept ainsi que l'ensemble des modèles existants. Ensuite nous allons décrire, en se basant sur la littérature, les principaux atouts et limites de ce mode de financement.

2.1 CONTEXTE DE L'ESSOR

La problématique de taille des créateurs d'entreprises est la recherche de capitaux extérieurs pour financer leur projet (Cosh & Cumming, 2009). En plus de la faiblesse des ressources dédiées à l'innovation, la fragilisation des sources de financement traditionnels suite a réduit les capacités d'innovation des entreprises. En matière de financement des entreprises, la popularité du crowdfunding s'explique par la difficulté d'accès des entrepreneurs au financement, particulièrement en phase d'amorçage (Satorius & Pollard, 2010 ; Cosh & Cumming, 2009), mais également par la facilité et la rapidité de levée de fonds qu'offre ce mécanisme (Kozlowski, 2011). En effet, dans un contexte où les banques restreignent leurs crédits, le crowdfunding apparaît comme un levier de mobilisation supplémentaire des épargnants (Mollick, 2014) dans un esprit de réappropriation citoyenne du financement. Le crowdfunding représente une vraie rupture avec les mécanismes de financement « classique » des entrepreneurs que sont les business angels, le capital-risque, les prêts bancaires et la love money (Payne, 2011).

Ce nouveau phénomène connaît donc une belle expansion grâce à l'essor des réseaux sociaux. Les start-up et PME, en mode 2.0, contournent ainsi les modes de financement traditionnels en sollicitant directement l'épargne via le web le crowdfunding se propose de trouver les financements recherchés, mais également d'utiliser leur campagne de lever de fonds comme un vecteur marketing de leur projet entrepreneurial faisant de l'investisseur d'aujourd'hui le client de demain [3].

Dans le même ordre d'idées, les dispositifs d'aide et de soutien financiers publics à l'innovation, commencent à montrer leur limite. Ce recul de financement est lié notamment du coût de la R&D de plus en plus croissant. Une situation amplifiée par le poids grandissant du déficit et de la dette publics des économies. En plus depuis la crise de 2008, le financement privé de l'innovation a connu un certain recul. Le crowdfunding se présente dans ce contexte comme une solution avantageuse pour faire face aux difficultés rencontrées dans le financement de l'innovation [4].

2.2 LE CROWDFUNDING : CONTOURS D'UNE INNOVATION FINANCIÈRE À L'INNOVATION

Pour bien assimiler le fonctionnement du crowdfunding, il est indispensable de s'arrêter sur les différentes définitions de cette notion.

2.2.1 LES CONTOURS DE LA NOTION

En 2008 dans un contexte de crises économique et financière, on a vu se développer une nouvelle innovation financière : le crowdfunding. Selon Onnée & Renault (2013, p. 55), le crowdfunding « consiste pour un porteur de projet (quel que soit son statut : particulier, organisation marchande ou non marchande, etc.) à avoir recours aux services d'une plateforme de financement (généraliste ou spécialisée) afin de proposer un projet (finalisé ou non) auprès d'une communauté (large ou ciblée) de contributeurs qualifiés de soutiens (backers) en échange éventuellement de contreparties préalablement définies ».

Il s'agit donc d'un mode de financement collaboratif permettant, à travers des plateformes, d'assurer des financements auprès d'épargnants.

D'une part, Kleemann, Voß et Kerstin(2008) définissent le crowdfunding comme « un appel ouvert, essentiellement à travers l'Internet, pour la fourniture de ressources financières, soit sous forme de don en échange d'une certaine forme de récompense et/ou des droits de vote en vue de soutenir les initiatives des fins spécifiques ».

D'autre part, (Lynn, 2012 ; Lynn & Sabbagh, 2012) décrivent le crowdfunding comme un travail basé sur la capacité de mettre en commun l'argent de personnes qui ont un intérêt commun et sont disposés à fournir de petites contributions à l'entreprise.

Le terme de crowdfunding peut donc être expliqué de différente façon (Valenciene & Jegeleviciute, 2013). Il peut être perçu comme un processus (Ramsey, 2012), une approche (Bechter, Jentzsch, & Frey, 2011), une stratégie de formation du capital (Sigar, 2012), une méthode de lever de fond (Wheat, Wang, Byrnes, & Ranganathan, 2012), ou un mécanisme financier (Powers, 2012). L'ensemble de ces définitions du crowdfunding a été synthétisé dans le tableau1 [5].

Table 1. Les différentes définitions du crowdfunding

(Ramsey, 2012)	Le processus de collecte de fonds pour aider à transformer des idées prometteuses en réalités commerciales en connectant les investisseurs avec des partisans potentiels.
(Lynn, 2012)	Un relativement nouveau prolongement de médias sociaux qui fournit des fonds pour une variété d'entreprises.
(Bechter, Jentzsch, & Frey, 2011)	Une approche pour lever des capitaux pour un projet ou une entreprise en faisant appel à un grand nombre de gens pour de petites (1 \$ – 100 \$) contributions.
(Sigar, 2012)	Une stratégie de formation de capital qui soulève de petites quantités de fonds à partir d'un grand groupe de personnes par des moyens en ligne.
(Wheat, Wang, Byrnes, & Ranganathan, 2012)	Une nouvelle méthode basée sur Internet de collecte de fonds dans lequel les individus sollicitent des contributions pour des projets sur les sites de crowdfunding spécialisés.
(Lynn & Sabbagh, 2012)	Une nouvelle excroissance de médias sociaux qui offre une nouvelle source de financement pour les entreprises.
(Powers, 2012)	Un mécanisme financier qui permet aux entreprises de démarrer en sollicitant des fonds auprès du grand public par l'intermédiaire de site web
(Lambert & Schwienbacher, 2010)	Un appel ouvert, essentiellement à travers l'Internet, pour la fourniture de ressources financières, soit sous forme de don en échange d'une certaine forme de récompense et/ou des droits de vote en vue de soutenir les initiatives des fins spécifiques.

Il s'agit donc d'une innovation financière, mais surtout un nouveau mode de financement au service de l'innovation. C'est une innovation financière à l'innovation. En fait, Gerber & al. (2012) et Hemer (2011) soulignent que ce financement vise surtout les créateurs qui rencontrent des difficultés à lever des fonds dans les phases initiales d'un projet qui peut apparaître trop risqué, trop innovant ou complexe aux yeux des institutions financières traditionnelles.

A travers l'analyse de la littérature, on a pu identifier plusieurs modalités du crowdfunding. Comme l'indiquent Bessière & Stéphanie (2014a, p. 16), en tant que « modèle émergent d'intermédiation financière, le crowdfunding recouvre une réalité et des pratiques différenciées ». Une diversité qui fait du crowdfunding un mode de financement adapté à tous types de projets.

2.2.2 LES MODÈLES DU FINANCEMENT PARTICIPATIF

La diversité des modèles du crowdfunding rend l'analyse des divers outils répondant aux motivations des financeurs.

En partant de l'étude Gerber & al. (2012) ont consacré à l'analyse des orientations de chaque communauté de financeurs pour participer aux opérations du crowdfunding. En effet, selon ces auteurs quatre principaux déterminants de la motivation : obtenir des récompenses, aider les autres, faire partie d'une communauté et soutenir une cause [6].

Le financement participatif offre donc un large éventail de possibilités pour financer des projets. On distingue quatre grandes catégories:

❖ Le don :

La donation simple ou «crowdfunding de cœur » ou donation based aux termes de Lebraty & Lobre, 2015. Dans ce modèle de crowdfunding, l'internaute qui veut soutenir un projet donne gracieusement une somme d'argent. Les backers dans ce cas n'attendent pas de retour financier ou en nature en échange de leur soutien (Bessière & Stéphanie, 2014a). On rencontre cette pratique souvent dans le domaine culturel ou humanitaire.

❖ La contrepartie

Le don contre récompense est la forme la plus populaire de crowdfunding, il est qualifié de reward-based. Cette modalité permet aux gens de participer à des projets et recevoir des récompenses non financières en retour. Ce modèle consiste pour l'internaute à soutenir un projet en échange d'une contrepartie. Il peut, par exemple, acheter par avance l'album d'un chanteur pour lui permettre d'en financer l'enregistrement.

❖ Le prêt

Une troisième modalité appelée peer-to-peer lending, de crowdlending ou bien encore de lending-based crowdfunding. Les prêts peuvent être accordés gratuitement (à taux zéro) ou rapporter des intérêts, toujours inférieurs aux taux pratiqués par les établissements bancaires.

Les Projets où les entreprises cherchant un prêt postulent sur la plate-forme en indiquant le montant du prêt souhaité. Les crowd-banker prennent de petits morceaux de l'emprunt global.

Dans le contexte du crowdfunding, le modèle du prêt peut prendre différentes formes [7] :

- un prêt traditionnel : les modalités standard sont utilisées et on s'attend à un remboursement monétaire sous la forme d'intérêts. Dans ce cas, les prêts peuvent être garantis ou non, selon la plateforme de financement participatif utilisée;
- un prêt à remboursement conditionnel : les contributions sont remboursées au prêteur seulement si une des deux conditions possibles est respectée : a) si le projet commence à générer des revenus et à quel moment, ou b) si le projet commence à créer un profit et à quel moment.

❖ L'investissement

La quatrième forme repose sur l'investissement de la foule dans le capital d'une entreprise. Il s'agit d'une prise de participation (equity based, crowdfunding (Hornuf & Schwenbacher, 2014). Les investisseurs deviennent alors actionnaires de l'organisation dans laquelle ils investissent ce qui constitue l'originalité de cette modalité (Bessière & Stéphanie (2014b)).

Dans ce modèle, les contributeurs achètent des droits de propriété de l'entreprise mère ou des droits de propriété dans un projet [8].

La variété des modèles proposées par le crowdfunding renforce sa spécificité par rapport aux autres modes de financement. En effet, Belleflamme et al. (2013) confirment la pertinence économique du financement participatif en comparaison avec les sources traditionnelles de financement.

Dans la même veine, on peut citer d'autres apports du crowdfunding [9] suivant le tableau ci-dessous :

Table 2. Les différents bénéfices du crowdfunding

Les bénéfices pour les citoyens	Les bénéfices pour les destinataires des fonds	Les bénéfices pour la société
Soutenir un proche, dans la réalisation d'un projet culturel, associatif, sportif ou économique (nouveaux outils d'épargne)	une nouvelle source de financement à accès ouvert au grand public, grâce à Internet.	répartir les risques sur des intervenants non dépendants les uns des autres, contribuant ainsi à une meilleure stabilité financière.
Flécher l'épargne des ménages vers l'économie réelle : le crowdfunding propose de le faire de manière particulièrement efficace.	une campagne de crowdfunding est un extraordinaire moyen de communication, car elle est visible de tous sur Internet.	Le crowdfunding contribue même au désenclavement des petites entreprises.
Nouvelles formes de placement, utilité sociale et transparence économique.	Le crowdfunding favorise donc le développement d'une véritable finance populaire	le crowdfunding renforce également le lien social, le sentiment de proximité et l'engagement citoyen.

D'un autre côté, plusieurs critiques ont été avancées concernant la pertinence économique du crowdfunding et de ses campagnes. Ryan Caldbeck précise deux grandes critiques du financement participatif :

- 1) Les compagnies qui utilisent le financement participatif sont faibles.
- 2) Les projets ne sont plus confidentiels.

Entre apports et limites, le financement participatif occupe l'intérêt des chercheurs et envahit les économies. D'où l'importance d'étudier les perspectives et les mesures à prendre pour profiter des apports du crowdfunding au monde de l'innovation. Ce qui fera l'objet de la deuxième partie de notre article.

3 AVENIR DU CROWDFUNDING AU MAROC

Le financement participatif, « crowdfunding », ou sociofinancement de projets, fait l'objet d'un certain nombre de recherches récentes qui portent sur les formes, les principes de fonctionnement, l'organisation et les motivations des acteurs (Agrawal et al. 2013, Mollick 2014, Bessière et Stéphanie 2014, Ahlers et al. 2015, Colombo et al. 2015, Cholakova et Clarysse 2015, Roggan 2015). Ce mode de financement a connu un essor inédit au niveau mondiale, l'Amérique du nord avec 17.3 MD\$, l'Asie 10.6MD\$ et l'Europe 6.5 MD\$ ces continents constituent les principaux marchés du crowdfunding [10].

D'autre part, selon la banque mondiale : « La taille potentielle du "crowdfunding" dans les pays en développement représenterait 1,8 fois celle des investissements en capital risque » (World Bank, 2013, p. 44) [11]. En effet, la propagation de ce mode de financement ainsi que ses bienfaits sur l'économie rendent indispensable une analyse des perspectives du crowdfunding au Maroc.

3.1 APPORTS ET FREINS DU DÉVELOPPEMENT DU CROWDFUNDING AU MAROC ET RÉPERCUSSIONS SUR L'INNOVATION

Le crowdfunding, cette innovation portée au monde du financement constitue un levier pour le développement des projets et présente des intérêts multiples pour les économies. Toutefois, elle dévoile certains risques qu'il faut gérer pour profiter de ce mode de financement.

3.1.1 LES BÉNÉFICES APPORTÉES PAR LE CROWDFUNDING À L'INNOVATION AU MAROC

Le crowdfunding connaît un essor remarquable dans les pays développés, concernant le Maroc, les prémices du développement du crowdfunding semblent réunies et son rôle important est indispensable dans le contexte actuel.

Tout d'abord, le crowdfunding permettra d'assurer aux porteurs de projets et aux PME innovantes des moyens de financement et construire une solution aux problèmes de financement :

Les PME représentent 95% du tissu économique marocain, l'intérêt d'étudier comment le crowdfunding peut renforcer leurs capacités d'innovation est donc primordial. En effet, l'analyse des spécificités des PME innovantes révèle la pénurie de moyens de financement propre et l'accès limité de ces dernières aux sources de financement classique. Le crowdfunding se présente donc comme une voie de secours adaptée aux besoins éminents et aux caractéristiques risquées des projets innovants dans la mesure où il comble d'une part, la défaillance des sources de financement traditionnel à financer les premières phases du cycle financier des PME innovantes (phase d'amorçage et de développement). D'autre part, il sert de remède pour financer certains types d'innovation qui contiennent plus de risque à savoir l'innovation radicale.

Dans un deuxième lieu, le contexte d'après crise a révélé la vulnérabilité du système financier classique. Le crowdfunding par sa capacité à répartir le risque sur les intervenants indépendants peut apporter plus de stabilité financière et désenclaver les PME innovantes marocaines. La multitude des choix offerts par le crowdfunding permet à l'économie marocaine de financer des projets innovants traditionnellement marginalisés à cause du risque.

Dans un troisième lieu, le crowdfunding peut construire un cheval de lance de l'économie marocaine en général, et de l'innovation en particulier, étant donné qu'il forme un pont de transfert de financement. En effet, par sa transparence (accès ouvert et visible au grand public) il peut servir à une allocation optimale des fonds reçus des marocains résidents à l'étranger et à une orientation efficace vers les projets innovants les plus rentables économiquement et bienfaits sociaux. Ainsi, il permet de flécher leurs transferts vers l'économie réelle en combinant utilité sociale et transparence économique.

Dans un quatrième lieu, le crowdfunding permet de soutenir la société civile en promouvant l'émergence des projets associatifs qui souffrent d'un manque de financement et d'une dépendance aux aides de l'Etat. Au-delà des projets associatifs, un autre type de projets semble être négligé par les modes de financement classiques notamment les projets culturels et créatifs. De ce fait, le crowdfunding permet d'un côté d'assurer les fonds nécessaires à ces projets. Et d'une autre côté, par son

caractère ouvert à tout le monde, il facilite la mobilisation et la participation des citoyens. En conséquence, le crowdfunding permettra à travers de double effet de valoriser le patrimoine culturel et enrichir les projets innovants.

Dans la même veine, ceci nous mène vers un cinquième apport du crowdfunding au Maroc qui coïncide avec la stratégie de décentralisation du Maroc. En effet, cette stratégie de gouvernance peut profiter des plateformes crowdfunding en développant des projets innovants au niveau local en coopération avec les citoyens de la région. En d'autres termes, les citoyens sont les mieux placés pour sélectionner les projets dont ils ont besoin dans la région. Ils participeront à travers ces plateformes à compléter les ressources des collectivités locales et répondre aux enjeux de développement régional. En plus, il favorisera le sentiment d'appartenance, de proximité et d'engagement des citoyens et produira plus de cohésion sociale et de créativité.

Certes le crowdfunding peut apporter plusieurs bénéfices au monde de l'innovation, toutefois il risque de l'exposer à certaines menaces qui freinent son développement au Maroc.

3.1.2 LES FREINS AU DÉVELOPPEMENT DU CROWDFUNDING AU MAROC FRAGILISENT L'INNOVATION

L'analyse des contraintes au développement du crowdfunding au Maroc a révélé différents feins :

❖ Les freins réglementaires

Les prémices du développement du crowdfunding au Maroc paraissent réunies, quoique le cadre réglementaire demeure absolument inadapté. S'agissant des plateformes toutes jeunes, elles n'ont pas encore de définition juridique propre et obéissent aux mêmes règles des institutions financières classiques :

Selon Thameur Hemdane [12], les trois modes de financement du crowdfunding (don, prêt et investissement) sont régis par des lois distinctes, contraignantes et non adaptées à cette activité :

- La collecte de dons est régie au Maroc par la Circulaire n°2/2005 relative aux conditions et procédures d'instruction des demandes d'appel à la générosité publique.
- Le crédit est régi par la loi n°34-03 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés. Le crédit est soumis au monopole bancaire et est soumis à l'obtention d'un agrément de la Banque Centrale Bank Al-Maghreb.
- L'investissement en capital est également une activité réglementée par l'AMMC (Autorité Marocaine du Marché des Capitaux) et nécessite des agréments spécifiques notamment dans le cadre d'un appel public à l'épargne.

En effet, le crowdfunding par la multitude et la diversité des produits qu'il offre freine l'élaboration d'une réglementation souple. Les projets innovants se trouvent donc bloqués devant un cadre réglementaire inadaptée au financement participatif.

❖ Les freins liés à la nature du domaine

La finance est un domaine socialement et politiquement sensible du fait de la complexité des lois pour faire appel à l'épargne publique et aux dons; lourdeurs et contraintes d'ordres administratif et légal du processus d'investissement; l'éventualité d'un blocage de la part des acteurs traditionnels qui se sentiraient menacés [13].

❖ Les freins joints au commerce électronique :

La situation économique faible des citoyens marocains projette la faiblesse de leur bancarisation et donc leur capacité à effectuer des opérations en ligne en général et adhérer au crowdfunding à titre particulier.

Financer un projet innovant à travers le « e-business » s'avère donc difficile à réaliser.

❖ Les freins psychologique et culturel :

Malgré le développement du crowdfunding dans le monde, la majorité des citoyens marocains méconnaissent ce type de financement et éprouvent une grande méfiance vis-à-vis des modalités offertes. Cette méfiance trouve son origine premièrement dans le caractère nouveau et original du service. Cette culture marquée par l'angoisse et l'aversion au risque avorte l'innovation.

❖ Les freins attachés au risque de fraude

Les investisseurs méconnaissent les autres parties prenantes à savoir la plateforme qui fait office d'intermédiaire ainsi que le porteur du projet. Le risque de fraude et d'escroquerie s'amplifient à cause des asymétries d'informations entre ces investisseurs, les porteurs de projets et plateformes. Ils peuvent être lésés sur un projet sans avoir la possibilité de recourir à des institutions judiciaires. Ce problème s'amplifie autant que les mécanismes d'assurance et de protection du consommateur demeurent encore invisibles.

L'analyse des apports et limites du crowdfunding à l'innovation au Maroc, soulève l'importance de chercher les méthodes et les mesures à opter pour tirer profits de ce mode de financement d'avenir. Nous allons essayer de présenter une panoplie de remède pour faire de ce mode de financement le cheval de lance de l'innovation et donc de l'économie marocaine.

3.2 APPROCHES ET MESURES À PRENDRE POUR UNE ADOPTION EFFICACE DU CROWDFUNDING AU MAROC

Dans un monde ouvert où internet transcende les limites géographiques, les pays sont forcément en concurrence les uns avec les autres et poussés vers une certaine forme de standardisation des environnements légaux et économiques (Cf « The world is flat » de Friedman) [14].

Le développement des projets marocains sur des plateformes étrangères constitue une perte en termes de recettes fiscales pour le Maroc. La nécessité de récupérer ce manque à gagner est grandissante dans le contexte actuel.

Ainsi, pour remédier aux entraves du développement du crowdfunding au Maroc plusieurs mesures sont plausibles :

3.2.1 ADOPTER UN CADRE RÉGLEMENTAIRE PROPICE AU CROWDFUNDING AU MAROC

L'étude comparative du succès du crowdfunding dans différents pays, a révélé une forte présence de la réglementation. Les USA, la France, l'Angleterre et le Liban constituent des pays leaders dans ce domaine. En effet, ces pays audacieux ont pu installer un cadre réglementaire propice au développement du crowdfunding. Etant donné que le Maroc et la France partagent des similitudes des systèmes financiers et des cadres réglementaires, il est judicieux que le Maroc suive l'approche juridique française dans la promotion et l'encadrement du crowdfunding.

Une réforme possible au Maroc pourrait donc reposer sur 3 principes :

- Définition des critères d'établissement des plateformes de crowdfunding en fonction de la nature de leurs activités (don, prêt, investissement).
- Définition des règles de protection de l'épargnant (transparence, information équilibrée sur les risques, des seuils, etc.).
- Définition des conditions liées à l'opération de financement (information, seuils limitant les opérations, etc.) [15].

3.2.2 FAIRE FACE À L'IGNORANCE DU FINANCEMENT PARTICIPATIF ET RENFORCER LA CONFIANCE EN CELUI-CI

Du fait de sa jeunesse, plusieurs innovateurs et investisseurs méconnaissent le financement participatif ainsi que ses modalités de fonctionnement. D'où le rôle primordial que peut jouer l'éducation et la formation dans la promotion et la sensibilisation. Un éclairage sur le crowdfunding peut renforcer la confiance des contributeurs et lever les ambiguïtés sur les différentes modalités. Concrètement, la mise en place d'un site, d'un guide de financement participatif ou des plans de communication permettra de donner une vision claire et réduira la méfiance des investisseurs.

3.2.3 REMÉDIER ET CONTRÔLER LA QUESTION DE FRAUDE

Pour remédier à la question de fraude, on peut amener deux types d'actions. Une action en amont par le biais de la prévention et la détection des fraudes, et une action en aval par le suivi judiciaire :

- prévention et détection de fraude : dans un premier temps, offrir aux investisseurs la possibilité d'effectuer des Recherches Portant A La Fois Sur Les Projets Ainsi Que Leurs Porteurs Avant De Prendre La Décision D'investir. Ensuite, Obliger Les Plateformes De Mettre En Place Des Mécanismes De Démarcation. Les Soutiens Peuvent Comparer Ces Mécanismes Avant D'investir.
- En aval, l'action de suivi et contrôle judiciaires renforcés par des sanctions en cas de fraude peuvent déjouer toutes tentatives de fraude. D'un autre côté, pour faire face au risque de plagiat du projet il faut renforcer la protection des droits de propriété intellectuelle.

3.2.4 SE Doter des plateformes au niveau national

L'obligation de se doter des plateformes sur le territoire national permet d'une part de récupérer le manque à gagner en termes de recettes fiscales. D'autre part, garantie une proximité avec les porteurs de projets ce qui favorise la communication et renforce le lien entre les parties prenantes (plateformes, investisseurs, innovateurs).

3.2.5 DÉVELOPPER DES SYNERGIES AVEC LES ACTEURS DU FINANCEMENT CLASSIQUES

Prévoir des partenariats et des coopérations entre les acteurs traditionnels (banques, assureurs et fonds d'investissement) et les plateformes de crowdfunding. Analyser les besoins de financement et collaborer efficacement pour financer des projets innovants.

En résumé, pour assurer le développement et l'intégrité du crowdfunding au Maroc, il faut simplifier les démarches d'utilisation tout en assurant un contrôle et un encadrement. L'ensemble de ces actions assurera la réussite de ce mode de financement au Maroc.

4 CONCLUSION

Arrivant aux termes de notre article, il est louable de rappeler le rôle central du crowdfunding. Certes un mode jeune et original de financement, mais qui peut servir de catalyseur de l'innovation. Les plateformes de crowdfunding constituent un espace d'apprentissage et d'essai pour les projets créatifs promouvant ainsi les esprits créatifs et les idées novices évanouis de financements classiques. Selon les dires de Thameur Hemdane, au rythme actuel de croissance du crowdfunding et avec le développement de nouvelles plateformes de crowdfunding, le potentiel du crowdfunding au Maroc pourrait atteindre les 12 M€ en 2020.

Par conséquent, grâce aux opportunités offertes par les expériences étrangères, le Maroc (avec toutes ses parties prenantes) doit réfléchir sérieusement pour profiter des bienfaits de ce mode de financement. A ce niveau, le Maroc aura l'occasion d'être pionnier au niveau de l'Afrique à exploiter le financement participatif et l'orienter vers les projets innovants. Par conséquent, le processus d'innovation entre dans un effet boule de neige qui ne peut que promouvoir la croissance et le développement du Maroc.

RÉFÉRENCES

- [1] "Massolution" – cabinet de recherche américain spécialisé dans le crowdfunding
[Online] Available : <http://finance.sia-partners.com/20170403/infographie-etat-des-lieux-du-marche-du-crowdfunding>
- [2] "Crowdfunding's Potential for the Developing World," Finance & Private Sector Development Department, 2013, Banque Mondiale
- [3] Rony GERMON et Adnane MAALAOUI, « *Le crowdfunding, une nouvelle voie de financement pour les PME* », Chapitre 6, Le Grand livre de l'économie.
- [4] Nacer Eddine Sadi, Maria Theodosiou, « *Le crowdfunding, un outil pour financer l'innovation?* »
[Online] Available : <https://www.usine-digitale.fr/article/le-crowdfunding-un-outil-pour-financer-l-innovation.N254142>
- [5] Stéphane ONNÉE, Sophie RENAULT, « *Crowdfunding: vers une compréhension du rôle joué par la foule* », Management et Avenir. Page 210.
- [6] Sophie Renault, Erwan Boutigny, « *Le crowdfunding: un levier de financement des projets « marginalisés »* », Réseaux numériques et performance des entreprises, Janvier 2015.
- [7] Nicolas Lesurdu, "Crowdfunding: financement de complément, ou de rupture ?" Annales des Mines - Réalités industrielles 2016/1 (Février 2016), Pages: 80.
- [8] "les principaux marchés du crowdfunding dans le monde"
[Online] Available : <http://finance.sia-partners.com/20170403/etat-des-lieux-du-marche-du-crowdfunding>;
- [9] Cécile FONROUGE, « *crowdfunding* » et diasporas: le financement participatif vient-il bousculer les acteurs du financement diasporique?, 13^e Congrès International Francophone En Entrepreneuriat et PME 2016.
- [10] Thameur Hemdane, « *Le crowdfunding, une innovation pour financer le développement du Maroc* », techniques financières et développement. page: 162.
- [11] Yniim, "Etats des lieux et perspectives du crowdfunding au Maroc en 2014".
[Online] Available : <https://yniim.wordpress.com/2014/04/12/crowdfunding-maroc-finance-collaborative-economie-plateforme-particuliers-startup-internet-web-analyse/>
- [12] Yniim, *Etude de marché sur le crowdfunding au Maroc*
[Online] Available : <https://yniim.wordpress.com/2014/08/26/crowdfunding-maroc-financement-collaboratif-statistiques-chiffres-etude-marche/>