
Recebido: 19-08-2023 | Aprobado: 19-12-2023 | DOI: <https://doi.org/10.23882/rmd.24179>

Le financement collaboratif comme source de financement de l'entrepreneuriat au Maroc

Collaborative financing as a source of funding for entrepreneurship in Morocco

Issam Izza,

Équipe de recherche : « Marketing-Management-Employabilité-Entrepreneuriat et Innovation » (2M2EI). Université Sultan Moulay Slimane, Maroc
(i.izza@usms.ma)

Résumé : Les PME sont confrontées à plusieurs défis dont le plus important est le problème d'accès aux financements traditionnels. C'est dans ce contexte que le crowdfunding apparaît comme une alternative prometteuse de financement. Cependant, malgré le potentiel du crowdfunding, il existe encore des défis et des interrogations quant à sa mise en œuvre et à son efficacité au Maroc. Il est donc essentiel de mener une étude approfondie.

Pour répondre à notre problématique principale à savoir : Est-ce que le crowdfunding pourrait-il être un levier efficace de financement pour l'entrepreneuriat au Maroc ? Nous avons utilisé la méthode descriptive qui se caractérise par la description du phénomène étudié dans toute sa clarté.

Mots clés : Crowdfunding, financement collaborative, entrepreneuriat

Abstract: Small and medium-sized businesses face several challenges, the most important of which is the problem of access to traditional financing. It is in this context that crowdfunding appears to be a promising financing alternative. However, despite the potential of crowdfunding, there are still challenges and questions regarding its implementation and effectiveness in Morocco. It is therefore essential to carry out a thorough study.

To answer our main problem: Could crowdfunding be an effective financing lever for entrepreneurship in Morocco?

We used the descriptive method which is characterized by the description of the phenomenon studied in all its clarity.

Keywords: Crowdfunding, collaborative financing, entrepreneurship

Introduction:

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent, au Maroc, plus de 95% du tissu économique marocain. Par ailleurs, elles sont confrontées à plusieurs défis dont le plus important est le problème d'accès aux financements traditionnels. C'est dans ce contexte que le financement collaboratif également appelé le crowdfunding, le financement par la foule, le financement participatif, le financement communautaire, le financement solidaire, etc. apparaît comme une alternative prometteuse de financement est par conséquent devenu ainsi, un moyen de plus en plus populaire pour financer l'entrepreneuriat.

Au Maroc, on parle de financement collaboratif, il commence à faire sujet d'actualité, après adoption de la loi n°15.18 portant sur le financement collaboratif qui a été publiée au Bulletin Officiel N° 6967 du 8 Mars 2021.

Cependant, malgré le potentiel du crowdfunding, il existe encore des défis et des interrogations quant à sa mise en œuvre et à son efficacité au Maroc. Notre problématique est donc la suivante : Peut-on considérer le crowdfunding comme source de financement de l'entrepreneuriat au Maroc ?

Pour répondre à cette question, on va suivre le cheminement suivant : dans un premier temps on va essayer de délimiter le concept d'entrepreneuriat au Maroc, son état des lieux, l'importance et la place des PME dans l'économie marocaine, ainsi que les défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs marocains en termes d'accès au financement. Puis, dans un second temps, on va aborder le crowdfunding de manière générale, en commençant par présenter l'émergence, la définition et les fondements du crowdfunding, ensuite, nous mettrons en évidence le mécanisme de fonctionnement de cette nouvelle alternative de financement, ainsi que son état actuel à l'échelle mondiale et au Maroc. Et en dernier lieu, on approchera la relation entre le crowdfunding et l'entrepreneuriat au Maroc, en mettant en évidence les facteurs clés de succès du crowdfunding en faveur de l'entrepreneuriat au Maroc, ainsi que les principaux goulots d'étranglement à son développement. Pour terminer enfin, par l'appréciation des principaux avantages et inconvénients de cette nouvelle pratique de financement en faveur de l'entrepreneuriat.

I. Entrepreneuriat au Maroc : définition et état des lieux

Le Maroc a accéléré le rythme des réformes économiques et sociales ces dernières années, avec des progrès significatifs réalisés à différents niveaux. Dans cette dynamique économique et sociale, l'entrepreneuriat est considéré comme l'un des piliers du développement économique, social et humain.

Faciliter la création de nouvelles entreprises est devenu une préoccupation importante pour les institutions publiques. La création de nouvelles entreprises est devenue une alternative efficace pour lutter contre le chômage et la précarité. Selon le Haut Commissariat au Plan, 93% du tissu économique est constitué des TPME.

1. Définition, formes et importance de l'entrepreneuriat :

1.1. Définitions de l'entrepreneuriat :

Après avoir cité plusieurs définitions, nous pouvons dire que l'acceptation par l'entrepreneur des risques impliqués dans la création d'une nouvelle activité, et sa connaissance des opportunités disponibles sur le marché, est le principal moteur derrière la création de l'entreprise.

1.2. Le principal acteur de l'entrepreneuriat : L'entrepreneur :

Nous pouvons dire que l'entrepreneur est une personne qui sait mobiliser des ressources financières dans un contexte d'incertitudes et de risques, et les moyens nécessaires pour réaliser un profit comme prévu. Tout en coordonnant les moyens nécessaires, en sachant organiser, prévoir, contrôler, commander et surtout mettre en action un processus innovant.

1.3. Les formes de l'entrepreneuriat :

Selon la littérature, le terme entrepreneuriat est très vaste et peut prendre diverses formes de création d'entreprise: L'entrepreneuriat ex-nihilo ; La reprise d'entreprise ; L'intrapreneuriat ; L'extrapreneuriat ou l'essaimage ; L'entrepreneuriat par franchise ; L'auto-entrepreneuriat ; L'entrepreneuriat social.

1.4. L'importance de l'entrepreneuriat :

Il joue un rôle très important dans : La création d'emplois ; La création d'entreprises et le renouvellement du parc ; L'innovation ; Mutations structurelles, politiques, économiques et sociales ; La création de la valeur ajoutée ; La distribution des revenus.

2. L'entrepreneuriat au Maroc : entre état des lieux et importance des PME :

2.1. État des lieux de l'entrepreneuriat au Maroc :

Selon les rapports de GEM (Global Entrepreneurship Monitor) l'entrepreneuriat au Maroc présente certains aspects à savoir :

- L'indice national du contexte entrepreneurial (INCE) du Global Entrepreneurship Monitor :

Le rapport mondial sur l'entrepreneuriat indique qu'en 2020, les évaluations d'experts au Maroc ont abouti à l'indice national du contexte entrepreneurial (INCE) du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de 3,8 le classant, ainsi, au 39^{ème} rang sur 44 économies. En 2021, ce score est passé à 3,9 mais l'augmentation du nombre d'économies et l'amélioration des environnements dans d'autres pays, ont placé le Maroc au 41^{ème} rang sur 50 économies. Puis, en 2022, des améliorations à tous les niveaux ont permis au Maroc de passer à un score de 4,3 le plaçant donc au 35^{ème} rang sur 51 économies.

- Les niveaux d'activité entrepreneuriale totale aux premiers stades:

Les niveaux d'activité entrepreneuriale totale aux premiers stades, sont passés de 12 % en 2019 à 9 % en 2020 et de 8 % en 2021 à 5 % en 2022.

Les résultats montrent que le niveau d'activité entrepreneuriale global aux premiers stades au Maroc a régulièrement diminué au fil des ans. En 2019, ce pourcentage était de 12 %, indiquant une présence relativement élevée d'entrepreneurs potentiels et d'entrepreneurs en démarrage. Par contre, en 2020, cette proportion est descendue à 9 % à 8 % en 2021. Les données pour 2022 montrent une chute significative de 5 %.

Les résultats montrent une tendance baissière du niveau d'activité entrepreneuriale au fil des années. En 2019, le taux était de 11,4%, indiquant un niveau relativement élevé d'engagement entrepreneurial dans le pays. Tandis qu'en 2020, cette proportion est descendue à 7,1% puis à 6,1% en 2021. Les données pour 2022 montrent encore une chute significative de 4 %.

2.2. Programmes de promotion de l'entrepreneuriat au Maroc :

Plusieurs programmes d'entrepreneuriat (Crédits jeunes promoteurs, Moukawalati, Innov Start ...) mis en place par le Maroc ont pour vocation d'encourager l'activité entrepreneuriale, créer des opportunités économiques et de favoriser

l'innovation. Or, on constate que les entrepreneurs se heurtent toujours à de nombreux obstacles. Les statistiques mentionnées plus haut, montrent un déclin significatif de l'activité entrepreneuriale ces dernières années. En 2019, le taux était de 11,4%, indiquant un niveau relativement élevé d'engagement entrepreneurial dans le pays. Alors qu'en 2020, cette proportion est passée à 7,1% puis à 6,1 % en 2021. Les données pour 2022 montrent une chute aussi significative de 4 %.

2.3. L'importance des PME au Maroc:

Les PME marocaines représentent plus de 95 % du nombre total d'entreprises en activité et contribuent, selon les estimations, à plus de 20 % du PIB et à plus de 30 % des exportations créant, ainsi, une part importante des emplois informels.

D'après la fédération de la PME (affilié à la CGEM), la PME marocaine représente plus de 95% des entreprises, participe à 50% des salaires, contribue à 31% des exportations, 40% dans la production et 51% au sein des investissements marocains, enfin elle participe à 20% dans le PIB marocain, alors que cette part on la trouve dans certains pays de 60%.

3. Le financement comme le principal défi auquel font face les entrepreneurs marocains :

Le financement est considéré comme la pierre angulaire de la gestion financière d'une entreprise, et il joue un rôle crucial dans la promotion et le développement économique.

Il va sans dire que, la survie d'une entreprise dépend largement de sa capacité à gérer efficacement ses finances, en particulier en ce qui concerne la façon dont elle gère ses ressources. D'autant plus que, le déficit de financement des petites et moyennes entreprises se manifeste au niveau des marchés bancaire et financier¹.

Grosso modo, La plupart des études s'accordent que les problèmes de financement figurent parmi les obstacles les plus importants qui entravent la création et le développement des PME dans l'économie nationale.

¹ Selon l'HCP, les TPME sont les plus confrontées au problème de financement, 69% d'entre elles ont, en effet, souffert des difficultés d'accès au financement.

Il est donc nécessaire de diversifier les formes et les sources de financement PME, compte tenu de leur difficulté et leur limitation, ainsi que des garanties exigées par le financement classique, notamment par les banques et les institutions financières spécialisées. De nombreuses formes de financements innovants sont apparues, adaptées aux caractéristiques de ces établissements, parmi ces nouvelles formes de financement, on trouve le financement collaboratif (le crowdfunding) via des plateformes d'Internet. C'est un aspect qui va être abordé au cours du deuxième chapitre.

II. Le crowdfunding en général

Après avoir présenté les concepts d'entrepreneuriat et de PME et leurs importances, de telle sorte que la catégorie d'entreprise : PME est considérée comme l'épine dorsale des économies développées et des pays en développement, à la lumière de sa contribution significative à la production des revenus et à la création d'emploi. Par ailleurs, cette catégorie d'entreprise fait face à un certain nombre de défis qui empêchent sa croissance et son expansion, dont le plus important est la difficulté d'accéder au financement fourni par les institutions financières traditionnelles représentées par le secteur bancaire. Suite, essentiellement, aux risques élevés de prêt lié aux manques de garanties. D'où, la nécessité de développer de nouveaux mécanismes de financement appropriés pour ce type de projets. C'est dans ce contexte que le financement collaboratif a vu le jour comme nouvelle forme de financement.

1. Définition et fondements du crowdfunding :

Le principe du crowdfunding ou du financement collaboratif est de collecter des fonds auprès d'un grand nombre de contributeurs, généralement grâce aux grandes évolutions offertes par le développement des réseaux sociaux, l'internet et les sites web. Les entrepreneurs présentent leur projet sur la plateforme en ligne et les contributeurs peuvent choisir de soutenir financièrement le projet en faisant un don ou en investissant dans l'entreprise.

1.1. La définition du crowdfunding :

Il n'existe pas une définition commune pour ce concept. Cependant, nous pou-

vons dire que le crowdfunding est tout simplement un mode de financement, qui se fait souvent par le biais d'internet, où la personne souhaitant obtenir le financement nécessaire pour réaliser son projet, présente à un grand public son idée ou son projet via des plateformes spécialisées.

1.2. Les fondements du crowdfunding :

Les principaux fondements du crowdfunding sont la participation active ; la diversité des sources de financement ; la transparence ; l'effet de réseau ; la discipline ; la collaboration.

2. Le fonctionnement du Crowdfunding :

2.1. Les modèles du crowdfunding :

Ce type de financement peut être réparti en trois catégories, en fonction des objectifs que les plateformes de financement collaboratif cherchent à atteindre.

2.1.1. Le financement par le don : les contributeurs font un don sans attendre de contrepartie en retour. Cela peut être utilisé pour financer des projets à caractère social, culturel ou environnemental. Il existe deux types de financement collaboratif en don :

- Le don simple sans contrepartie (Donation-based) :
- Le don avec récompense (Reward-based).

2.1.2. Le financement par le prêt (le crowdlending) : les contributeurs prêtent de l'argent à l'entrepreneur, qui s'engage à le rembourser avec intérêts à une date ultérieure. On distingue deux types :

- Le prêt non rémunéré : Le contributeur récupère seulement ses fonds et ne perçoit pas d'intérêt.
- Le prêt rémunéré : Les contributeurs prêtent aux entreprises et aux porteurs de projet contre un remboursement monétaire sous la forme d'intérêts, selon les modalités convenues préalablement entre les parties prenantes.

2.1.3. Le financement en capital ou l'investissement (crowdequity) : les contributeurs investissent dans l'entreprise et deviennent ainsi actionnaires. Ils peuvent donc espérer obtenir un retour sur investissement si l'entreprise se développe avec succès. C'est donc, un Crowdfunding basé sur les actions. La foule a la possibilité d'investir dans une entreprise dans la plupart des cas une startup en échange d'actions de cette entreprise.

2.2. Les acteurs et le processus d'une opération du crowdfunding :

2.2.1. Les acteurs du crowdfunding :

Le financement collaboratif est basé sur une relation entre trois parties : les entrepreneurs qui sont porteurs de projets en manque d'argent, les investisseurs qui ont de l'argent à investir et les plateformes de financement collaboratif qui servent d'intermédiaires entre les porteurs de projets et les bailleurs de fonds.

2.2.2. Le processus d'une opération du crowdfunding :

Le processus de financement de projets via des plateformes de financement collaboratif passe par les étapes de base suivantes :

Etape 1 : Préparation du projet de financement ;

Etape 2 : Présélection des projets par les plateformes de crowdfunding ;

Etape 3 : Présentation des détails des projets éligibles via les plateformes de crowdfunding ;

Etape 4 : Financement du projet ;

Etape 5 : Réalisation du projet ;

Etape 6 : Remboursement du prêt et rendement des actions.

3. Etat des lieux, évolution et perspectives du Crowdfunding :

3.1. Au niveau mondial :

Le crowdfunding est considéré comme l'un des canaux de financement en croissance ces dernières années. Par exemple durant la période entre 2011 et 2015, le volume total du crowdfunding ne dépassait pas 1,5 milliard de dollars américains en 2011, alors que sa valeur en 2015 est d'environ 34,44 milliards.

La banque mondiale, ainsi que le site américain du crowdfunding (Findly – L'industrie du CF)² estiment que le crowdfunding pourrait atteindre 300 milliards de dollars de collecte en 2025 à l'échelle mondiale.

3.2. Au Maroc :

On va essayer de résumer le développement du crowdfunding à partir de ses débuts au Maroc, en l'occurrence 2014 :

2014 : Les débuts : Happy Smala lance la première plateforme de crowdfunding de type don avec contreparties pour les projets sociaux et culturels au Maroc.

² Massolution, Rapport 2015CF, The Crowdfunding Industry Rapport 2015CF.

2015 : Démarrage des travaux sur le projet de loi et lancement de la plateforme de don pour les associations « Cotizi.ma ».

2017 : Happy Smala et le Centre marocain pour l'innovation et l'entrepreneuriat social (MCISE), lancent la plateforme de prévente « Wolouj » pour les projets innovants et à fort impact dans la région MENA.

2018 : Premier pas vers l'établissement de la loi : Dépôt du projet de loi au secrétariat général du gouvernement par le ministère de l'économie et des finances. Cette année a connu également le lancement de « Ciwa », la plateforme de « Dar't » en ligne.

2019 : En septembre 2019, le projet de loi du crowdfunding est à l'ordre du jour du Conseil de gouvernement. L'inauguration de la plateforme de mise en relation avec les investisseurs, « Flowingo ».

2020 : En janvier 2020, la Chambre des représentants du Maroc vote à l'unanimité pour l'adoption de la loi du crowdfunding. Une nouvelle plateforme de don « DealKhir.ma » s'ajoute à l'écosystème, une nouvelle façon d'acheter en soutenant gratuitement des projets solidaires grâce à l'achat en ligne.

2021 : En mars 2021, la loi 15.18 pour le financement collaboratif est publiée au bulletin officiel. Les régulateurs démarrent ainsi les travaux sur les décrets d'application.

2022 : En juin 2022, les régulateurs partagent les premières versions des décrets d'application. Et à la fin du même mois, Happy Smala et ESSEC Afrique publient le baromètre du crowdfunding 2019-2021.

Selon ce baromètre du crowdfunding, sur la période 2019-2021, environ 3,7 millions de dirhams (MDH) ont été collectés par les projets marocains, 171 projets marocains financés sur 13 plateformes internationales. Par campagne, le montant maximum mobilisé a atteint 317.867 dirhams, tandis que le plus grand nombre de contributeurs par campagne s'est élevé à 1.198.

Le baromètre Marocain du crowdfunding renseigne également sur l'impact des projets financés. Dans ce cas, 40% du montant collecté a été utilisé pour financer des projets sociaux, 22% pour démarrer des activités économiques et 10% pour soutenir des projets éducatifs.

Le cadre réglementaire du crowdfunding au Maroc (loi n°15.18) :

La loi n° 15-18 fixe le cadre juridique des sociétés de financement collaboratif

(SFC)³. En effet, elle se compose de 70 articles, la loi établit un système réglementaire complet des activités de financement collaboratif, le dispositif comprend notamment :

- La mise en place du statut managérial de la plateforme de financement collaboratif (PFC), en l'occurrence la SFC ;
- La définition du dispositif d'agrément par l'administration des SFC et la supervision de ses activités, assurées par Bank Al Maghrib pour les activités de prêt et de don et l'Autorité Marocaine des Marchés de capitaux (AMMC) pour les activités d'investissement en capital ;
- Définir les procédures et modes de création et de fonctionnement des PFC ;
- La définition des engagements et obligations de la SFC, notamment en matière d'information du public, de publicité, de reporting, etc ;
- Définition des règles à suivre dans la pré-vérification du projet à financer, sécurisation des transferts et protection des donateurs ;
- Définir des plafonds pour chaque projet et le montant d'argent levé par chaque donateur pour les diverses formes de financement ;
- Définitions de règles spécifiques pour chacune des trois formes de financement collaboratif.

In fine, on peut dire que le crowdfunding constitue l'une des sources innovantes de financement pour les PME. Ce mécanisme alternatif gagne en popularité auprès des entrepreneurs marocains, mais son développement est freiné par de nombreux facteurs. Dès lors, la prochaine étape de notre travail consistera à s'intéresser aux avantages et limites du crowdfunding comme solution de financement de l'entrepreneuriat. Ainsi qu'à analyser les facteurs clés de succès du crowdfunding et les principaux freins à son développement au Maroc.

III. Le crowdfunding comme solution pour l'entrepreneuriat au Maroc

Le financement collaboratif a connu un essor de développement dans le monde ces dernières années. Cela peut être attribué à la révolution de la technologie et des moyens de communication.

³ LOI N°15-18 régissant les activités de financement collaboratif au Maroc; No 7014 – 10 moharrem 1443 (19-8-2021) B.O 1199.

Le processus de financement collaboratif comprend de nombreux acteurs, il comprend les investisseurs, les porteurs de projets qui recherchent des financements, ainsi que des plateformes de financement.

1. Les facteurs encourageant ou décourageant l'adoption du crowdfunding comme source de financement :

1.1. Les facteurs clés de succès du crowdfunding en faveur de l'entrepreneuriat au Maroc :

Il est prévu que le marché du financement collaboratif connaîtra une croissance importante dans les prochaines années au Maroc, sous certaines conditions, à savoir :

- Le développement de la technologie financière, technologies de l'information et de la communication.

- Une diaspora résidente à l'étranger (MRE) importante : sont souvent financièrement stables et disposent d'une capacité de contribution élevée.

- Facteurs sociaux et culturels : La générosité et la culture des citoyens marocains ainsi leur attachement à la religion et ses principes qui prônent l'entraide.

- Le facteur du marché : le financement est devenu difficile, avec une demande de prêts plus faible. Cela a entraîné un élargissement du déficit de financement dans le secteur bancaire. Ce qui a incité les entrepreneurs à envisager d'autres alternatives de financement plus largement accessibles et à un coût moindre.

1.2. Les principaux obstacles au développement du crowdfunding au Maroc :

- La faible culture autour du crowdfunding : Il y a une certaine méconnaissance ainsi que de fausses idées sur le concept, les gens ne savent pas comment fonctionne le financement collaboratif et comment participer en tant que donateur (contributeurs) ou chef de projet (porteur de projet).

- Le faible taux de bancarisation : Alors que le taux de bancarisation au Maroc, a augmenté de manière remarquable ces dernières années (78% en 2020), l'alphabétisation limite l'utilisation des instruments de paiement scripturaux et limite aussi l'inclusion financière au Maroc.

- Le manque de confiance des parties prenantes : Les principales raisons de cette méfiance sont la sécurité des transactions et la multiplication des escroqueries en ligne.

- Plafond défini : Selon la loi 15-18, le montant collecté pour un projet de financement collaboratif ne peut dépasser les 5 millions de dirhams. De plus, les contributions cumulatives d'une personne individuelle pour un projet spécifique sont plafonnées à 250 000 dirhams.

2. Apports et limites du crowdfunding comme source de financement de l'entrepreneuriat :

2.1. Les avantages du crowdfunding pour les entrepreneurs :

- Le crowdfunding permet aux entrepreneurs d'accéder plus facilement et rapidement au financement, et surtout d'être moins dépendant des sources de financement classiques tels que les banques ou les investisseurs.

- La formation d'ambassadeurs du projet, parce qu'ils se sont personnellement investis, est un atout extrêmement précieux.

- La Validation du projet : le crowdfunding permet de tester l'intérêt et la demande pour un produit ou un service avant même son lancement. Si un projet ne parvient pas à trouver suffisamment de contributeurs, cela peut être un signe qu'il n'y a pas de marché pour celui-ci.

- C'est un outil de communication et marketing : la plateforme de crowdfunding permet de promouvoir le projet et de créer une communauté de supporters qui pourraient devenir des clients fidèles par la suite.

2.2. Les inconvénients du crowdfunding pour les entrepreneurs :

- Concurrence accrue : avec la popularité croissante du crowdfunding, de plus en plus de projets sont présentés aux contributeurs, ce qui rend la concurrence plus féroce.

- Risque de dépendance à la plateforme : si un entrepreneur réussit à financer son projet grâce au crowdfunding, il peut devenir dépendant de cette source de financement et avoir du mal à trouver d'autres sources de financement par la suite.

- Risque de ne pas atteindre l'objectif de financement : si un projet ne parvient pas à atteindre son objectif de financement, les contributeurs ne seront pas débités et l'entrepreneur ne recevra pas les fonds.

- Paiements de commission : Chaque plateforme fixe une commission, qui peut aller de 2% à 25% du montant collecté. Cela ne peut être ignoré, car enlever une moyenne de 10% des fonds reçus peut déstabiliser la mise en œuvre du projet.

Conclusion

Cette recherche nous permet de conclure qu'au-delà du financement d'entreprises et de projets, le financement collaboratif est un véritable outil de développement économique et social. En fait, cela permet aux entrepreneurs de faire connaître leurs projets et d'accroître leur crédibilité sur le marché. Le recours au crowdfunding permet un accès rapide au marché, ainsi que des tests ciblés de produits, ce qui permet d'économiser du temps et de l'argent. Le crowdfunding semble être une alternative très intéressante, vu que les jeunes entrepreneurs ont de plus en plus du mal à lever des fonds via les voies de financement classiques. Toutefois, il est indispensable d'étudier son attractivité, d'une part, maintenir les forces et renforcer les faiblesses, et d'autre part bénéficier de ses opportunités et se protéger de ses menaces.

Ainsi, nous pouvons dire que le crowdfunding pourrait constituer un levier efficace de financement pour l'entrepreneuriat au Maroc. Étant donné que le financement collaboratif est un mécanisme qui est relativement nouveau au Maroc, il est donc, essentiel de lui accorder de l'attention et de chercher à le développer. Ceci passe essentiellement par une sensibilisation accrue aux avantages du crowdfunding, qui est nécessaire pour encourager les investisseurs et les propriétaires de PME et des startups à utiliser cette méthode de financement. En effet, des campagnes de sensibilisation peuvent être menées par des acteurs clés tels que les associations d'entrepreneurs et les institutions financières.

De plus, il faut veiller à la mise en place d'une législation qui favorise le financement participatif. Cela peut se faire en définissant clairement les règles et les procédures réglementaires appropriées régissant les plateformes de financement collaboratif, en facilitant la création de plateformes de financement participatif et en offrant des incitations fiscales aux investisseurs, afin de protéger les droits des différents participants à ce processus.

Sans oublier, le développement d'une infrastructure en ligne solide⁴, à travers des connexions Internet fiables et rapides, ainsi que des systèmes de paiement en ligne sécurisés.

Ainsi que mettre l'accent sur l'innovation de telle sorte que les projets entre-

⁴ Élément crucial pour faciliter le fonctionnement des plateformes de crowdfunding.

preneuriaux innovants aient tendance à attirer l'attention des investisseurs potentiels. Ce qui aura pour conséquence l'encouragement des entrepreneurs à proposer des idées novatrices et donc stimuler le succès du crowdfunding au Maroc.

Références :

- Alexandre, V. (2015). *Etat des lieux des plateformes de crowdfunding et leurs perspectives d'avenir*. [Master en sciences de gestion, Louvain School of Management, Université catholique de Louvain]. <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:2996>
- Amghar, N-E., Mrhari, A. et Ait Lahcen, D. (2022). L'échec entrepreneurial dans les nouvelles TPME : Une approche qualificative pour explorer les différentes dimensions du phénomène. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 3(4-3), pp 346-366.
- Bouzidi, W. et Nabate, H. (2022). Le crowdfunding, la nouvelle voie de financement pour les PME marocaines. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 3(5-1), pp 211-222.
- De la Pallière, N., Goulet, C. et Guyvarch, A. (2021). Le lien entre le cycle de vie des TPE PME et le crowdfunding : Une étude sur le territoire breton. *Revue de l'Entrepreneuriat, Vol.20*, pp 65-103.
- Dessain, E. (2018). *Quelles sont les perspectives de croissance pour le crowdlending en Belgique*. [Master en sciences de gestion, Louvain School of Management, Université catholique de Louvain]. <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:15708>
- Diakite, H.H. et Diabate, A. (2022). Potentiels et limites du crowdfunding en Afrique. *Revue Internationale des Sciences de Gestion, Volume 5 : Numéro 3*, pp 164-184.
- Drissi, I. (2022). Cadrage théorique sur la situation de création d'entreprise au Maroc à l'instar de la pandémie : Difficultés, entraves et rôle du système d'appui. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 3(4-2), pp 266-282.
- Ducret, G. (2016). *La Boîte à outils de la TPE*. Edition DUNOD.
- Funk, A. (2018). *Crowdfunding in China: A New Institutional Economics Approach*. Edition SPRINGER.
- Germon, R. Maalaoui, A. (2014). *Le crowdfunding, une nouvelle voie de financement pour les PME*. Edition GUALINO.
- Heeren, J. (2016). *Les plateformes de crowdfunding et le secteur bancaire : moyens de financement complémentaires ou substitués ?* [Master en sciences de gestion, Louvain School of Management, Université catholique de Louvain]. <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:6992>

- Hefnaoui A. et Ben Darkawi Z. (2020). Les pme marocaines et les difficultés d'accès au financement externe. *Revue Internationale du chercheur, Volume 1 : Numéro 4*, pp 686-708.
- Majid, Y. (2017). *Le crowdfunding : quel impact sur l'entrepreneuriat social ?*. [Master en sciences de gestion, Louvain School of Management, Université catholique de Louvain]. <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:10308>
- Mighiss, S. et Moutahaddib, A. (2021). La place du crowdfunding dans le financement des TPME : Cas du Maroc. *Revue Internationale du chercheur Volume 2 : Numéro 1*, pp 346-367.
- Philippe, J-B. (2015). *Les fiches outils de la création d'entreprise*. Edition EYROLLES.
- Poissonnier, A. Bès, B. (2016). *Le financement participatif Un nouvel outil pour les entreprises*. Edition EYROLLES.
- Riga, M. (2014). *Le Crowdfunding : bilan et perspectives*. [Master en sciences économiques Option : Economie Monétaire et Bancaire, Université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion]. <https://bit.ly/3v75Nfq>
- Selmer, C. (2018). *La boîte à outils du Responsable Financier*. Edition DUNOD.
- Smits, E. (2020). *Reward-based Crowdfunding : Quel est l'impact des contreparties sur le don des internautes ?*. [Master en sciences de gestion, Louvain School of Management, Université catholique de Louvain]. <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:24544>