

# Crowdfunding islamique : une solution pour le financement de l'entrepreneuriat social au Maroc

Amina LAMINO<sup>1</sup>, Ahmed CHAKIR<sup>2</sup>,

<sup>1</sup> *Laboratoire de recherche en finance et audit (LAREFA) Ecole Nationale de Commerce et Gestion Université Ibnou Zohr Agadir, Maroc [amina.laminou@uiz.ac.ma](mailto:amina.laminou@uiz.ac.ma)*

<sup>2</sup> *Laboratoire de recherche en finance et audit (LAREFA) Ecole Nationale de Commerce et Gestion Université Ibnou Zohr Agadir, Maroc [achakir\\_encg@yahoo.fr](mailto:achakir_encg@yahoo.fr)*

Received November, 16 2020

Accepted December 14 2020

## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

**Résumé-** *L'entreprise sociale est une forme d'organisation dont le modèle d'affaire consiste à proposer des solutions à des besoins sociaux tout en essayant de réaliser des bénéfices lui permettant d'être durable. Selon Nyssens (2006) [1], l'objectif spécifique des entreprises sociales est de répondre à des problématiques sociétales. Cependant elles rencontrent de nombreux problèmes de financement à cause de la particularité de leur modèle d'affaire. Face à ce constat et l'avènement du numérique, l'innovation devient indispensable en vue de favoriser l'émergence de ces types d'entreprises. C'est ainsi que le crowdfunding islamique se présente comme un moyen innovant. L'intérêt pour ce type de modèle de financement est très important dans le contexte marocain car il est éthique et socialement responsable. Il a un potentiel important d'impact social surtout avec l'introduction des banques islamiques et du projet de loi sur le crowdfunding qui a été élaboré. C'est dans ce contexte que nous avons choisi de mener une revue de littérature sur ce modèle de financement capable de garantir l'équité et la justice sociale tout en répondant à la problématique de financement sociale. Ainsi notre objectif vise à démontrer le potentiel d'impact positif du financement de l'entrepreneuriat social à travers ce modèle. Cet article est d'une part une réflexion conceptuelle d'un modèle à fort impact social et d'autre part il a des implications pour les décideurs politiques quant à la subvention des entreprises sociales au Maroc.*

**Mots-clés :** *Entreprises sociales, Crowdfunding islamique, Potentiel d'impact social.*

### 1. INTRODUCTION

De plus en plus dans le monde se conjugue une nouvelle façon d'entreprendre qui associe efficacité économique avec utilité sociale. En effet l'entrepreneuriat social se présente comme une issue de lutte contre les problématiques majeures de nos sociétés. C'est un mouvement de pensée qui vise à relier le secteur privé, le secteur public et le secteur à but non lucratif pour combattre les problèmes de la société. C'est dans cette optique que l'entrepreneuriat social constitue une opportunité pour un développement durable, local et territorial. C'est une solution innovante aux problématiques sociétales certes mais très vite il fait face à la réalité de tout modèle d'entrepreneuriat qui est le manque de financement. En effet la problématique de

financement de l'entrepreneuriat social réside tout simplement dans son modèle d'affaire qui cherche à concilier entre résolution de problématique sociale et recherche de profit. Nous avons aussi d'une part la finance islamique qui se présente comme une finance entrepreneuriale partageant les mêmes motivations que l'entrepreneuriat social à savoir l'intérêt général, l'éthique, la responsabilité sociale et la justice sociale. Aussi l'entrepreneuriat social essaye de répondre aux mêmes problématiques auxquelles l'islam a essayé de répondre depuis fort longtemps (L. Amzil) [3]. C'est dans cette logique que les entreprises sociales doivent explorer les modèles de financement islamique. D'autres parts de nouvelles technologies financières se développent un peu partout dans le monde. Un de ces moyens de financements innovants a prouvé son efficacité durant cette dernière décennie ; Il s'agit du crowdfunding qui est un processus collaboratif de personnes qui mobilisent leurs fonds afin de supporter les projets d'individus ou d'organisations à travers une plateforme électronique (P. Biancone, S. Secinaro, and M. Kamal) [2]. Cette procédure permet à toute personne de financer tout projet qui l'intéresse moyennant une contrepartie ou pas. Le crowdfunding constitue une rupture avec les services financiers traditionnels et peut constituer une grande opportunité pour lever des fonds nécessaire au financement des activités des entreprises sociales au Maroc.

Cet article a pour objectif de présenter ce qu'est le crowdfunding appliqué au contrat islamique et son potentiel d'impact pour l'entrepreneuriat social au Maroc à travers une proposition de modèle.

## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

Il se présentera en 4 sections. La première présentera une revue de littérature de l'entreprise sociale et les modèles de financement de l'entreprise social existant, la section suivante présentera une revue de littérature sur le modèle de financement par le crowdfunding, la troisième section montrera les perspectives du financement de l'entreprise sociale par le crowdfunding islamique, la dernière section discutera d'un essai de modèle de financement des entreprises sociales par le crowdfunding islamique dans le contexte Marocain et enfin la conclusion.

### II. REVUE DE LITTÉRATURE

#### II.1 Le concept de l'entrepreneuriat social et de l'entreprise sociale

Il n'existe pas définition qui fait l'unanimité sur la définition de l'entrepreneuriat social. Dans la littérature nous distinguons souvent deux approches sur l'entrepreneuriat social : d'une part, nous avons les organisations qui poursuivent leurs finalités économiques tout en faisant face à leurs responsabilités éthiques, sociales et environnementales (Persais, 2012) [4]. D'autre part, les organisations qui acceptent une diminution de leurs profits pour défendre une cause sociale. Ces dernières constituent de véritables exemples d'entrepreneuriat social. La première idée traduit le mouvement de la « Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) » qui a vu le jour au sein des grandes entreprises tandis que la deuxième approche fait plus référence à des entreprises ou des entrepreneurs qui mettent en place des organisations qui ont des finalités sociales. [5]

Selon les origines anglo-saxonnes du concept, nous distinguons deux grandes écoles qui définissent l'entreprise sociale. Le premier

courant de pensée nous explique que l'entreprise sociale est une organisation NPO (Non Profit Organisation) qui trouve des opportunités de financement (Young et Salamon, 2002) [6] ou c'est tout simplement une organisation à but lucratif ou pas qui exerce une activité marchande pour atteindre une finalité sociale (Austin et al., 2006) [7]. Au sein de la deuxième école l'entreprise sociale est perçue comme une innovation sociale au sein de laquelle l'entrepreneur est l'acteur clé du changement. Ce dernier est au cœur de l'entreprise car il mobilise ses compétences et ses capacités d'innovation pour mettre en place un modèle d'affaire à fort impact social.

En Europe, l'entreprise sociale définie comme « une organisation avec un but explicite de service à la communauté, initiée par un groupe de citoyens et dans laquelle l'intérêt matériel des investisseurs est sujet à des limites » (Defourny et Nyssens, 2006) [1]. Cette approche sociale de l'entrepreneuriat s'inscrit dans ce que l'on appelle, depuis le début du siècle dernier, l'économie sociale et solidaire (ESS). Depuis, l'ESS qui s'est développée autour d'un tryptique associant finalité citoyenne, activité économique et gouvernance démocratique (S. Boussaguet et L. Haddad, 2013) [8].

A la lumière de ce qui précède, il convient d'affirmer que l'état embryonnaire de la notion d'entreprise sociale dans le monde ainsi que de son modèle d'affaire rend la délimitation du concept très difficile. Nous allons à présent présenter le mode et mécanisme de financement de l'entrepreneuriat social.

## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

### II.2 Les modèles de financements de l'entrepreneuriat social existant

L'entrepreneuriat social est un mouvement de pensée qui s'est répandu un peu partout dans le monde mais la pratique est très ancienne. Cependant c'est toujours un grand défi pour une entreprise sociale de se financer. En effet il est souvent difficile de démontrer la valeur ajoutée de leur business model et la destination des fonds obtenus. Pour financer leurs projets, les entrepreneurs sociaux doivent surmonter les différents obstacles du projet afin d'avoir beaucoup plus de visibilité de leur business model et attiré d'éventuels investisseurs (J. Elamrani ; M. Lemtaoui) [9]. Les modes de financements varient selon le modèle d'affaire des projets. C'est ainsi que dans cette section nous allons présenter quelques modes de financements auxquels font recours les entrepreneurs sociaux :

#### ➤ Les Business Angels

Dans la littérature il n'existe pas de définitions de « Business Angels » qui fait l'unanimité mais d'après Fiti et al [10] les « Business Angels » sont des individus qui disposent de moyens financiers importants et qui sont prêts à investir dans des idées d'entrepreneuriat. En effet le financement constitue l'un des piliers important de la réussite des entreprises sociales. C'est une question cruciale pour la survie et le développement des activités à caractère sociale. C'est dans ces contextes que les Business Angels investissent des fonds considérables pour la réussite des projets sociaux. Il joue un rôle important dans la réussite de des entreprises sociales notamment celles qui sont innovantes. Ils sont souvent anonymes. L'autofinancement

constitue aussi une source essentielle du financement de l'entreprise sociale.

- le financement des bailleurs de fonds internationaux et les subventions publiques

Du fait de leur finalité qui consiste à obtenir un important impact social, les entreprises sociales ou les entrepreneurs sociaux reçoivent le plus souvent des dons et subventions de l'Etat, des collectivités locales ou encore des bailleurs de fonds internationaux.

- Le financement conventionnel (le microcrédit)

Selon leurs besoins et en fonction de leurs modèles de financements, certaines entreprises sociales font recours aux institutions de microfinance afin d'obtenir des microcrédits. D'autres se tournent vers des associations ou fondations auprès desquelles elles peuvent obtenir des prêts avec ou sans intérêt ou bien en contrepartie de dépôt de garantie. Il existe de nombreuses institutions qui mettent en place des fonds d'investissement social afin de financer les projets qui ont un fort impact social (J. Elamrani ; M. Lemtaoui) [9]. Cependant des entreprises sociales arrivent à financer leurs projets en faisant recours aux produits financiers bancaires qui ne sont pas souvent adapté à leur modèle d'affaire.

- la finance sociale

Outre tous ces moyens de financements précités de nouveaux modèles de financement sociaux (formels ou informels) sont apparus dans plusieurs pays il s'agit du capital-risque à caractère philanthropique. Ces types de financement vise à répondre aux besoins de

## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

financements sociaux des entrepreneurs sociaux en leur offrant en plus du financement, le suivi, l'encadrement pour le développement de leur projet (J. Elamrani ; M. Lemtaoui) [9].

A l'issu de ce qui précède, la section suivante présentera un nouveau mode de financement qui associe le financement à la technologie. Une revue de littérature sera aussi présentée afin d'énumérer les concepts liés à l'association de la finance technologique à la finance sociale islamique.

### II.3 Fintech (finance technologique) et mode de financement par crowdfunding : concept et définition

L'avènement de l'internet dans les années 2000 a été un soutien de poids dans le développement de la fintech particulièrement dans de la gestion financière, la gestion de la trésorerie, le système d'analyse de données et le système des ventes automatisées (Desai 2015) [11].

Quant à elle, l'industrie de la fintech est une alternative qui offre de grandes opportunités de renouvellement des opérations financières et commerciales vieillissantes en minimisant les risques dans le temps (Oanh truong, 2016) [12]. Au cours de ces dix dernières années, l'évolution rapide des starts up appelés fintech a marqué un tournant décisif dans l'histoire de l'intermédiation financière. En effet les fintechs mettent en place des modèles d'affaires qui remettent en cause certains rôles des institutions financières traditionnelles (Hua Wilfried Serge Koffi, 2016) [13]. Cependant le concept reste assez flou car l'utilisation du mot « Fintech » est très récente et nécessite un grand effort de compréhension.

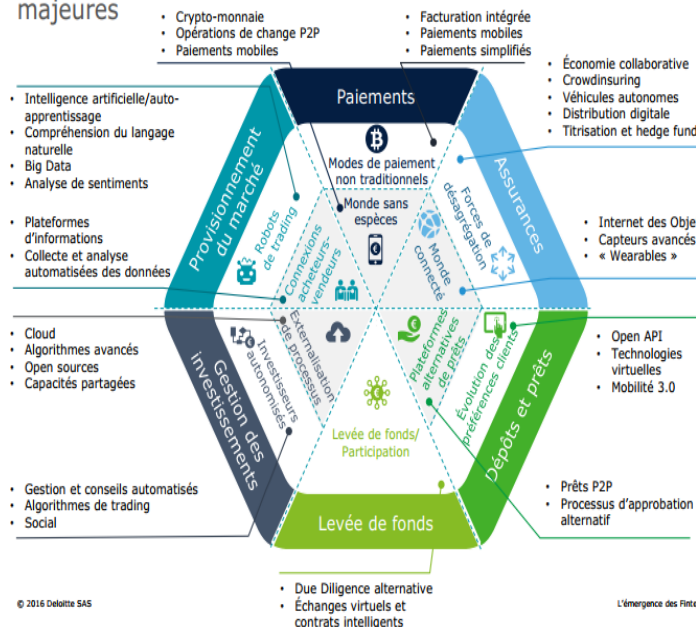
Le mot « fintech » est l'abréviation de deux termes à savoir « la finance et la technologie ». De nombreux chercheurs ont essayé de définir ce terme. C'est ainsi que le Fintechlab de l'UQAR le définit comme : « un champ ou un secteur issu de la symbiose des plateformes numériques et de l'intelligence artificielle dans les services financiers généralement en désaccord avec les services financiers traditionnels » (Lacasse et al, 2016) [14]. Nous pouvons alors définir la fintech comme une industrie qui utilise les technologies numériques afin de proposer des solutions innovantes pour améliorer les services financiers.

Les nouvelles technologies financières ont contribué à la mise en place de nouveaux modèles d'affaires. Ces innovations touchent l'économie particulièrement le secteur bancaire, le paiement et la réglementation financière. La dernière décennie a connu l'évolution rapide de nombreuses innovations technologiques. Grâce à ces dernières nous assistons à l'apparition et au développement de nombreux segments d'activités dans tous les secteurs notamment la finance depuis l'encaissement, l'épargne, l'emprunt, la gestion des risques jusqu'au conseil financier comme le démontre ce graphique ci-dessous :

fig. 1 : Segments d'activités dans l'industrie de la fintech

## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

6 segments d'activités comprenant plusieurs innovations majeures



actuellement il est utilisé pour financer plusieurs types de projets.

Le crowdfunding est un financement participatif. C'est une forme de collecte de fonds à travers des plateformes qui relient d'un côté les investisseurs et de l'autre côté les porteurs de projets. Par ailleurs le crowdfunding constitue une grande opportunité pour les start up car il ne restreint pas le nombre de projets que les investisseurs peuvent financer.

Il existe deux formes de « crowdfunding » : le crowdfunding basé sur le modèle de prêt ou de prise participation dans le capital et celui qui se base uniquement sur le don ou la récompense.

Deux caractéristiques définissent le premier modèle. Il peut se présenter sous forme de **prêt avec ou sans intérêt à travers une plateforme** ou sous **forme d'investissement fondé sur la prise de participation dans le capital avec un partage de profit et de perte**. Quant au deuxième modèle de crowdfunding, il est exclusivement à **caractère philanthropique**.

Le financement collaboratif est une source très importante de financement. En Europe de milliers de projets sont financés par ce mécanisme, qui autrement n'aurait pas eu de financement. En 2013 environ un milliards d'euro ont été collectés en Europe et des augmentations exponentielles sont estimées en 2020 (P. Biancone, S. Secinaro and M. Kamal) [2]. Par ailleurs ces dernières décennies, partout dans le monde nous assistons à la mise en place de start up basées sur des contrats financiers islamiques appliquant la technologie financière. Elles sont appelées « plateformes de crowdfunding islamique » ou « financement collaboratif et participatif » selon le contexte marocain. Ces plateformes sont

Source : Deloitte SAS (2016)

De nombreuses start up sont alors mise en place. Ces dernières utilisent les nouvelles technologies pour remettre en cause d'une part le rôle de l'intermédiation financière des institutions financières traditionnelles et d'autre part pour influencer de manière considérable l'offre de services financiers, le financement et l'investissement. Parmi les segments d'activités présentés plus haut nous allons nous intéresser à la levée de fonds qui s'effectue à travers des plateformes appelées plateformes de crowdfunding. Ce concept sera présenté dans la section suivante.

### II.4 Crowdfunding : concept et définition

Le terme « Crowdfunding » a été employé pour la première fois par Michel Sullivan en 2006. A son origine le model est utilisé pour les œuvres charitables (T. Beaulieu et al.)[15] mais



## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

caractérisées par une hétérogénéité dans le type de financement et la référence à la shari'ah (S.Marzban, M. Asutay, A. Boseli)[16]. La section suivante détaillera la notion de crowdfunding islamique.

### III. CROWDFUNDING ISLAMIQUE : CONCEPT ASSOCIANT LA FINANCE ISLAMIQUE ET LE MODELE DE FINANCEMENT CROWDFUNDING

Le « crowdfunding islamique » peut être défini comme une combinaison de la technologie financière du crowdfunding et des contrats financiers islamiques. De plus en plus de start up offrent des produits financiers en conformité à la loi islamique à travers des plateformes par lesquels tout individu finance un projet d'une nouvelle entreprise (Start up) ou d'une entreprise existante à travers des prêts ou des dons. Au forum de la finance islamique à Harvard en 2014, Le terme « crowdfunding » a été défini comme « une coopération collective d'un réseau de personnes pour rassembler des ressources financières sous forme de dons ou d'investissements afin de soutenir d'autres personnes souhaitant construire ou développer une entreprise ou un projet spécifique ». Basé sur les nouvelles technologies de communication, le financement collaboratif et participatif permet de surmonter les principaux défis des entrepreneurs.

En effet, selon le contexte une plateforme de crowdfunding peut être qualifiée de « islamique », « participatif » ou encore « collaboratif » si elle respecte les règles établies par la shari'ah à savoir le partage et perte et profit, la suppression du taux d'intérêt sur les prêts, la spéculation et la non implication des industries interdites dans les transactions tel que la vente de l'alcool, le porc etc.... Les transactions de la plateforme doit être tout simplement en conformité avec les principes

de la finance islamique (IFSB, 2017 ; Marzban et Asutay, 2014 ; Taha and Macias, 2014) [16]. L'impact de ce financement social peut être considéré comme une source complémentaire aux financements gouvernementaux ou aux actions philanthropiques. La plateforme est un intermédiaire entre les entrepreneurs porteurs d'idées conforme à la shari'ah et les investisseurs qui adhèrent aux projets. Comparativement au crowdfunding conventionnel il existe quatre formes de plateformes conformes aux normes de la shari'ah ( S. Marzban et M. Asutay , 2014) [16] :

- Des plateformes de crowdfunding basées sur les donations : ce sont des plateformes à travers lesquelles sont collectées des fonds « sadaqa » ou des fonds « zakat » destiné à des projets ou initiatives sociales
- Des plateformes basées sur des modèles de donations récompensées : ce modèle consiste à récolter des petits montants qui contribueront à la réussite de projets issus de la plateforme en échange de récompenses aux donateurs. La récompense provient du projet financé.
- Des plateformes basées sur la prise de participation dans le capital : les actionnaires investissent à travers des contrats islamiques de financement de projets à travers la plateforme. A l'image de la musharaka, ils investissent leurs fonds et partagent les pertes et profits issus des projets financés.
- Des plateformes basées sur des modèles de prêts : les prêteurs accordent des prêts à des start up ou aux projets à travers la plateforme. ces prêts se font à travers des contrats de « Murabaha » ou « Ijara ».

## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

Ce tableau représente les différents types de crowdfunding appliqué aux contrats islamiques :

Tableau I : Différents modèles de crowdfunding islamique

Financement	Modèle de levée de fond	Potentiels bénéficiaires	Instrument de financement des bénéficiaires finaux
Charité islamique	Donation	Microfinance	Hiba Qard hassan Murabaha
Produit	Récompense	Microfinance Petites entreprises Start up	
Investissement	Prêt	Microfinance Petites entreprises	Murabaha Ijara
Investissement	Prise de participation dans le capital	Start up Petites entreprises	Musharaka

Source : Marzban & Asutay, (2014)

### IV. MODELE DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL PAR LE CROWDFUNDING ISLAMIQUE DANS LE CONTEXTE MAROCAIN

#### IV.1 Présentation de quelques traits de l'entrepreneuriat social et du crowdfunding au Maroc

Les pratiques d'entrepreneuriat social ont toujours existé dans la culture marocaine même si elles ne sont pas connues sous le terme « entrepreneuriat social ». Le paysage marocain est caractérisé par les deux conceptions de l'entreprise sociale avec une prédominance de l'entreprise sociale d'origine européenne. Au Maroc les entreprises sociales prennent la forme juridique d'associations, de coopératives,

d'entreprises individuelles, de sociétés anonymes, de sociétés à responsabilité limitée ou encore d'organismes publics.

Les coopératives représentent le modèle type d'entreprise sociale le plus répandu au Maroc. En effet les coopératives sont le modèle le plus proche du concept de l'entrepreneuriat sociale pour plusieurs raisons : c'est la seule forme juridique qui permet de générer et de distribuer du profit tout en ayant une utilité sociale similaire aux associations et organismes de développement et d'autres parts elles bénéficient de beaucoup d'avantages en matière d'impôt.

Au Maroc le financement de l'entrepreneuriat social se fait d'une part à travers des fonds de bailleurs privées, à travers des initiatives d'associations et de fondations tel que « Initiative Souss Massa », les associations de microcrédit selon le modèle d'affaires de Mohammed Yunus et d'autres part il y'a l'action gouvernementale à travers le programme de l'INDH.

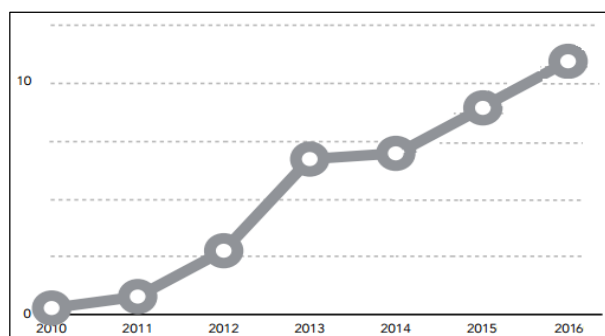
Quant à la notion de crowdfunding, elle est assez nouvelle au Maroc. Bien que les chiffres soient assez limités les spécialistes sont assez confiants quant à l'évolution du crowdfunding au Maroc (Y. Alami et M. R. Ouezzani, 2017) [17]. Le crowdfunding au Maroc souffre d'une absence d'un cadre législatif et réglementaire qui lui est adapté (S. Rhabra et W. Guerguer, 2015) [18]. Le paysage marocain ne dispose d'aucune plateforme de crowdfunding régie par une loi de crowdfunding mais ces contraintes juridiques sont en voie d'être dépassées avec le projet de loi N°15.18 sur le financement collaboratif et participatif au Maroc. Cependant quatre plateformes de crowdfunding s'intéressent au



## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

Maroc à savoir<sup>1</sup>: Afineety, Smala & co, Cotizi, Atadamone. Parmi ces dernières, deux seulement se concentrent exclusivement sur des projets marocains à savoir Smala & co et Cotizi. Parmi les quatre plateformes qui opèrent au Maroc, deux plateformes à savoir Smala & co et Atadamone sont régies par le droit français à travers l'Ordonnance n° 2014-559 du 30 mai 2014 relative au financement participatif en France (S. Rhabra et W. Guerguer, 2015) [18]. Cependant Afineety<sup>2</sup> et Cotizi<sup>3</sup> sont les premières plateformes de droit marocain. Afineety<sup>4</sup> est la première plateforme marocaine de financement collaboratif avec prise de participation dans le capital tandis que Cotizi est la première plateforme de collecte de don encadrée par la Circulaire n°2/2005 relative aux conditions et procédures d'instruction des demandes d'appel à la générosité publique. Selon une étude réalisée par la plateforme « Smala & co », les perspectives d'évolution du crowdfunding de 2010 à 2016 se présentent comme suit :

Fig. 2 : Perspectives d'évolution du crowdfunding



au Maroc en 2016

(Source : statistiques publiées par « smala & co »)

<sup>1</sup> <http://www.cotizi.com/blog/le-crowdfunding-au-maroc>

<sup>2</sup> <http://casabee.africa/>

<sup>3</sup> <http://www.cotizi.com/blog/le-crowdfunding-au-maroc>

<sup>4</sup> [http://afineety.com/#/?\\_k=jxfen0](http://afineety.com/#/?_k=jxfen0)

Face à ces perspectives d'évolution, à l'avènement des banques participatives au Maroc régies par la loi 103-12 et au projet de loi relatif au financement collaboratif et participatif au Maroc, le contexte juridique marocain est favorable à la création de plateformes de financement collaboratif et participatif désignée ci-après « PFCP » ou crowdfunding islamique.

### IV.2 Proposition d'un modèle de financement collaboratif et participatif ou « crowdfunding islamique » pour le financement de l'entrepreneuriat social au Maroc

Après la décision de création de la plateforme gérée par des développeurs, la première action consistera à l'établissement des modalités de la levée et de l'utilisation du fond pour les projets d'entrepreneuriat social.

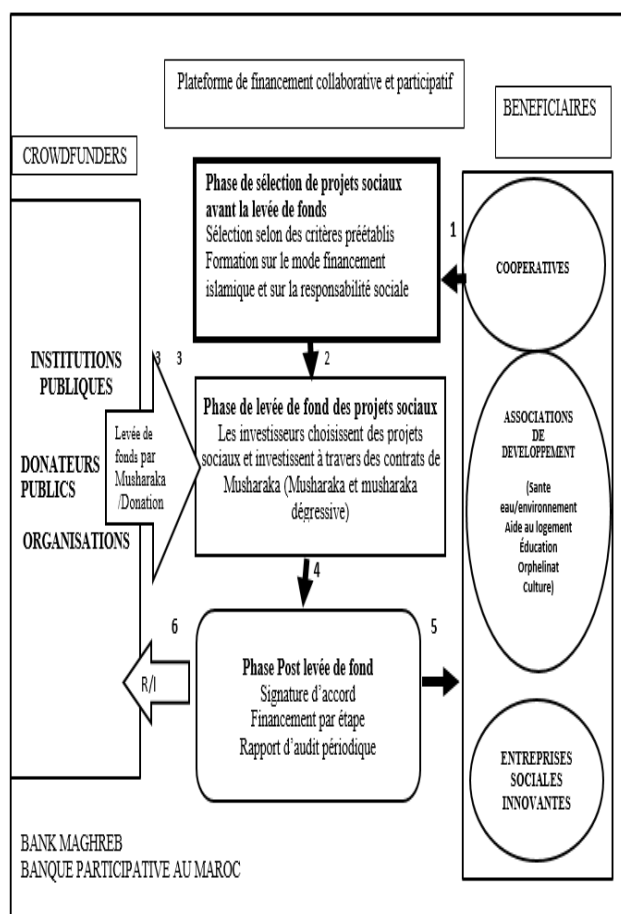
Le mode opérationnel de la plateforme se présente comme suit :

Plusieurs campagnes de levée de fond seront présentées sur la plateforme. Tous les projets d'entrepreneuriat social (éducation, santé, environnement, culture...) présentés sur la plateforme ont été au préalable sélectionnés selon des critères préétablis. La campagne de mobilisation de fond sera soumise à un délai. Les éventuels investisseurs souscriront à des contrats de **musharaka** ou **musharaka dégressive** selon leur choix. Une fois ce délai atteint, chaque fond sera alloué au projet choisi par les investisseurs et les donateurs. A cet effet, un compte sera mis en place auprès d'une banque participative au Maroc. Les fonds seront investis et le retour sur investissement sera partagé ou réinvesti selon le choix de l'investisseur. Les investisseurs ou donateurs peuvent être des organisations publiques ou privées ou tout simplement des

## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

donateurs particuliers (T. Taha et Macias I., 2014) [19]. Un réseau de partenariat avec des organisations sera établi afin d'assurer la pérennité de la plateforme. Toute la supervision et le contrôle se feront par Bank Al Maghrib. La figure ci-dessous présente un essai de modèle de fonctionnement d'une plateforme de financement collaboratif et participatif au Maroc.

Fig.3 : Proposition d'un modèle de financement collaboratif et participatif de l'entrepreneuriat social au Maroc



Source : auteur

## V. CONCLUSION

L'émergence du financement collaboratif et participatif ou « crowdfunding islamique » est une grande opportunité pour la finance participative et plus particulièrement pour le développement de l'entrepreneuriat social. Il se présente comme un moyen innovant et un modèle éthique et socialement responsable car il est en rupture avec les méthodes traditionnelles et dispose d'un important potentiel d'inclusion sociale et financière. C'est ainsi qu'il peut constituer une grande opportunité pour les pouvoirs politiques et les acteurs sociaux. Selon une étude récente, on estime que 50% des banques islamiques dans le monde investissent dans les technologies (Ernst et Young, 2017) [6]. En effet, pour rendre accessible les services financiers, l'utilisation des nouveaux moyens de communication s'avère efficace surtout avec l'augmentation du nombre d'utilisateurs de téléphone mobile dans le monde. En effet la banque mondiale a annoncé un objectif mondial d'accès aux services financiers. Enfin un cadre réglementaire bien défini facilitant l'activité du crowdfunding au Maroc et une politique de digitalisation serait une grande avancée pour le financement de l'entrepreneuriat social au Maroc.

## Références

- [1] J. Defourny M. Nyssen (2006) "Defining social enterprise"
- [2] P. Biancone, S. Secinaro and M. Kamal (2016) "Crowdfunding and Fintech: Business Model Sharia Compliant"
- [3] L. AMZIL & D. BERRACHID "Crowdfunding: could it ensure the survival and the growth of a social enterprise"
- [4] E. Persais, (2012). « Entreprises sociale et socialement responsable : le fossé est-il si grand ? » *Management international / International Management / Gestión Internacional*, 16 (4), 41-56. <https://doi.org/10.7202/1013148ar>
- [5] KOUBAA, S., & LAMINOUE, A. (2018). L'entrepreneuriat social et business model, études de cas d'entreprises sociales au Maroc. *Proche-Orient Études en management*, 30, 89-108.
- [6] R. Dennis Young, Lester M. Salamon "Commercialization, Social Ventures, and For-Profit Competition" published by the Brookings Institution Press in collaboration with the Aspen Institute.
- [7] Austin, James E., Herman B. Leonard, and James Quinn. 2006. *Timberland: Commerce and Justice*. Teaching Note 306-089, Harvard Business School, Division of Research, Boston.
- [8] S. Boussaguet & L. Haddad, (2013) « De la création de valeur à la création de sens : entreprendre autrement ». *Entreprendre & Innover*, 17(1), 18-23. doi:10.3917/entin.017.0018.
- [9] J. EL Amrani & M. Lemtaoui (2016) "SOCIAL ENTREPRENEURSHIP FUNDING IN MOROCCO: Practices, Constraints and Prospects" Page 58 *Revue JBE*
- [10] Ramadani, V. (2009). *Business Angels - Who They Really Are? Entrepreneurship*.
- [11] D. Desai (2012) "Adaptive resource management of a data processing system"
- [12] O. Truong (2016), "How fintech industry is changing the world" Centria university of applied sciences.
- [13] H. Wilfried and S. Koffi, (2006) "The Fintech Revolution: An Opportunity for the West African Financial Sector," *Open J. Appl. Sci.*, vol. 6, pp. 771-782, 2016.
- [14] R. Lacasse and B. Lambert, (2016) "Exploring the FinTech Spectrum," p. 1-11
- [15] Beaulieu, Tanya; Sarker, Suprateek; and Sarker, Saonee (2015) "A Conceptual Framework for Understanding Crowdfunding," *Communications of the Association for Information Systems*: Vol. 37, Article 1. Available at: <http://aisel.aisnet.org/cais/vol37/iss1/1>
- [16] S. Marzban and M. Asutay, A. Boseli (2014) "Shariah-compliant Crowd Funding: An Efficient Framework for Entrepreneurship Development in Islamic Countries," *Harvard Islamic Finance Forum 2014*
- [17] Y. Alami, M. R. Ouezani, (2015) « Le Crowdfunding au Maroc : Essai sur les facteurs d'émergence, de blocage et de développement ». *Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit*
- [18] S. Rhabra & W. Guerguer (2015) « Le Crowdfunding au Maroc : Modèles existants et perspectives de développement » *Revue Economie, Gestion et Société* N°2
- [19] Taha T., Macias I. (2014) *Crowdfunding and Islamic Finance: A Good Match?*. In: Atbani F.M., Trullols C. (eds) *Social Impact Finance*. IE Business Publishing. Palgrave Macmillan, London. [https://doi.org/10.1057/9781137372697\\_10](https://doi.org/10.1057/9781137372697_10)