

Le financement participatif : Apports et risques

Crowdfunding: Contributions and risks

DR . Mohamed KELLATI

Enseignant chercheur, FSJP, UCD, El-Jadida

Résumé :

Le but de cette étude est d'analyser et d'élucider les opportunités et les enjeux de la pratique du Crowdfunding. A Cet effet, nous proposons d'éclaircir dans un premier temps, le concept du Crowdfunding, ses types et ses apports sur le plan économique et social. Autrement dit, comment le financement participatif Peut —être un levier financier nécessaire à la création de valeur pour les entreprises, et la société plus globalement.

Dans le deuxième temps, nous mettons en évidence, l'ampleur des enjeux posés par la gestion des données personnelles dans un environnement numérique. Ainsi, les missions et la responsabilité de l'émetteur et la plateforme de Crowdfunding.

Mot clés : Financement participatif, Protection des données personnelles, émetteur et plateforme.

Abstract :

The aim of this study is to analyze and elucidate the opportunities and chalanges of Crowdfunding.

To this end, we propose, in the first time, to clarify the concept of Crowdfunding, its various forms, and its economic and social contributions. In other words, how can Crowdfunding serve as a financial lever essential for creating value for businesses and society as a whole?

Secondly, we highlight the magnitude of the issues surrounding the management of personal data in a digital environment. Thus, the roles and responsibilities of the issuer and the crowdfunding platform.

Key words : Crowdfunding, Protection of personal data, issuer and platform.

Introduction

Aujourd'hui, la technologie constitue un levier majeur de mutation économique et sociale. En ce sens, l'émergence de modèles alternatifs de financement, en l'occurrence, le crowdfunding et les monnaies numériques. Le crowdfunding, également appelé financement participatif, est un type de financement qui vise à collecter des fonds auprès d'un large public pour financer un projet.

Il ne se limite pas à un simple mécanisme financier, il constitue un phénomène social, qui favorise la participation active de communauté, et marqué par l'engagement et l'adhésion communautaire dans diverses initiatives entrepreneuriales. Il s'agit d'un outil distingué par la mobilisation de l'intelligence collective. De là, Le financement collaboratif est la forme contemporaine d'un mécanisme ancien : la souscription publique.

L'histoire du financement collaboratif s'articule autour deux phases importantes. L'une pré-digitale, enracinée dans des pratiques communautaires ; l'autre post-crise du crédit (2008), portée par le retrait des banques traditionnelles et l'essor des Fintechs.

Le crowdfunding est un choix qui se répand rapidement dans le domaine financier. Cette évolution oblige le Maroc a promulgué en 2021, la loi n° 15-18, pour soutenir l'inclusion financière, notamment pour les startups et les petites entreprises.

A travers cette étude, nous chercherons à analyser les apports du crowdfunding et les risques qu'il pose dans le contexte marocain. La plateforme n'est pas un simple intermédiaire technique, elle porte à la fois des opportunités d'investissement et des zones d'incertitude et de vulnérabilité, en matière de fiscalité, de protection des données et de responsabilité.

En somme, nous éclaircirons l'importance du financement participatif afin d'encourager les initiatives d'investissement au Maroc (A), et nous présenterons les risques qui handicapent les entrepreneurs à recourir à ce choix financier (B).

A – Les apports du crowdfunding :

Les plateformes de financement participatif sont des sites internet qui permettent à des entrepreneurs en quête de financement de faire appel à un grand nombre d'internautes pour financer un projet, au moyen de plusieurs outils et méthodes de transactions financières. Elle présente plusieurs avantages sur différents plans.

1 – Sur le plan social :

Aujourd'hui, il est possible de se financer au moyen du crowdfunding. Plusieurs plateformes de financement par la foule ont vu le jour malgré le vide juridique au début des années deux mille. La tendance générale révèle une dynamique de reconnaissance croissante, traduite un soutien explicite des autorités publiques. De là, la mise en place de la loi 15-18, qui s'inscrit dans le cadre des efforts des pouvoirs publics pour le renforcement de l'inclusion financière des jeunes porteurs de projets, pour l'appui au développement économique et social et pour la canalisation de l'épargne collective vers de nouvelles opportunités.

Trois grandes catégories de plateformes existent : Celles qui proposent aux internautes des dons (en échange ou pas d'une contrepartie), celles permettant des prêts (rémunérés ou non) et celles permettant un financement en fonds propres.

La littérature anglo-saxonne mentionne l'existence de quatre grandes catégories de plateformes. Les plateformes de prêts rémunéré ou non, d'investissement en fonds propres, de dons et enfin de financement participatif en échange d'une récompense. La terminologie française de « don avec contrepartie », qui regroupe les plateformes de cette dernière catégorie (4906).

La catégorie du financement participatif la plus populaire en termes de nombre de plateformes en France et au niveau mondiale est celle qualifiée de « don ». Derrière cette dénomination générale se cachent deux modèles :

- Le don dit sans contrepartie, cela s'apparente à un don à une association caritative, ou à une quête de type téléthon.
- Le don avec contrepartie. Il s'agit comptable ment et légalement d'une vente. Par exemple, pré-commercialisation à 20 euros d'un album en cours de réalisation (4907).

A l'échelle internationale, la plateforme attirant la plus d'internautes est Kickstarter, basée aux Etats-Unis. Ulule et KissKissBankBank sont les deux plateformes les plus significatives sur le marché français tant en nombre d'internautes, que de projets soutenus et de montants récoltés, avoisinant pour chacune 19 millions d'euros cumulés depuis leur création.

Les plateformes de crowdfunding en prêt, ou crowdlending, mettent en relation un emprunteur qui cherche un prêt et des financeurs qui cherchent à placer leur argent. Elles puisent initialement leur inspiration du microcrédit, à l'image de la plateforme Kiva aux Etats-Unis ou Babyloan en France (4908).

4906 - Lefèvre (F.), Filip Popescu (B.), Le crowdfunding à la française, Presses des Mines, Paris, 2015, p. 20

4907 - Ibid., p. 21

4908 - Ibid.

Le financement participatif en capital, ou equity-based crowdfunding, permet aux sociétés, le plus souvent technologiques et innovantes, qui cherchent des nouvelles sources de financement en capitaux propres, de faire entrer directement ou indirectement des internautes dans leur capital.

La règle suggère de plus que les plateformes qui proposent aux internautes des gains financiers via un retour sur le capital investi sont globalement plus performantes que les plateformes de dons et de prêts non rémunérés en termes de réussite à financer un projet.

L'objectif de cet élément est de comprendre comment le crowdfunding peut-il devenir un partenaire phare de l'entrepreneuriat social (4909) selon le contexte marocain.

D'abord, le crowdfunding numérique s'est imposé comme un outil d'inclusion financière, en offrant de nouvelles opportunités de financement aux projets créatifs, entrepreneuriaux, solidaires ou technologiques, souvent délaissés par les circuits bancaires traditionnels. Il s'agit d'une alternative, décentralisée, innovante et démocratisée de financement, qui repose sur des valeurs de solidarité, de transparence et d'implication citoyenne.

Ensuite, le financement par crowdfunding est devenu un outil incontournable et une opportunité qui donne l'espoir aux jeunes entrepreneurs porteurs de projets innovateurs afin de valoriser leurs initiatives dans une conjoncture économique jugées très délicate.

Il s'agit d'une forme qui cherche de mettre les activités économiques au service de l'homme et aspire à apporter une réponse durable et une solution alternative aux différents défis posés par les crises économiques, sociales, environnementales et morales. Elle contribue aussi à la création de l'emploi en minimisant la pauvreté et les inégalités sociales (4910).

Enfin, le crowdfunding, et d'une manière générale, est un outil de collecte de fonds dédiés à des projets humanitaires, associatifs ou solidaire. Le Maroc a connu plusieurs initiatives innovantes, en l'occurrence, l'Initiative Nationale pour le Développement Humain.

En outre, ce mode peut même participer à l'allègement des dépenses de l'Etat à travers la mobilisation de tous les acteurs économiques dans le financement des projets d'ordre social. L'exemple factuel est l'initiative menée par la plate-forme Marocaine « cotizi » qui a réussi en 2014 à récolter 302 688 dirhams pour venir en aide aux victimes des inondations des régions du sud du Maroc. Ce mouvement de solidarité a mobilisé non pas seulement la société civile mais également les investisseurs comme « Meditel » qui a fait un don de 45 000 DH, « Le Groupe Managem » avec un don de 60 000 DH, « La Fondation ADDOHA » et le groupe de « Ciments de l'Atlas » avec un don de 80 000 chacun et « Le groupe Saham » avec une donation de 100 000 DH (4911).

De ce qui précède, nous tirons que les apports sociaux de la crowdfunding sont : la richesse sociale, le changement social, la durabilité et l'innovation.

Le but étant non seulement d'avoir un impact social mais aussi d'établir une politique axée sur le développement de la société tout en développant leurs activités (4912).

4909 - L'entrepreneuriat social et le financement participatif semble être deux concepts qui sont très proches, par leurs points communs, participatifs et citoyens.

4910 - Drissi (S.), Le financement par crowdfunding, quel apport pour l'entrepreneuriat social ? Cas de la région Souss Massa (Maroc), Editions universitaires européennes, Mauritius, 2017, p. 11

4911 - LIOUAEDDINE (M.), Le Financement Participatif, Concept, Etat des Lieux et Apports, p. 140 (document en ligne).

4912 - Driss (S.), op.cit. p. 13.

2 – Sur le plan économique :

Malgré les sources de financements différentes, les plateformes de dons, de prêts ou de capitalisation offrent une valeur ajoutée sur le plan économique.

Dans le cadre de crowdfunding, internet est un moyen de dialogue entre l'entreprise et ses publics et les publics entre eux. C'est le moyen technique qui permet et accélère la proximité et la désintermédiation.

A propos de la proximité, l'investisseur devient un acteur de plus en plus impliqué dans la gestion de son épargne qu'il souhaite de plus en plus pouvoir placer en direct, au service d'une économie plus réelle et plus concrète.

S'agissant de la désintermédiation, internet est aujourd'hui un élément essentiel du marketing commercial et financier de l'entreprise, qui trouve, dans le financement de la foule, l'occasion de toucher par elle-même de nouvelles populations. Il contribue, d'une manière générale, à modifier largement les modalités du financement de l'entreprise et ses relations avec « ses fournisseurs d'argent » (4913).

Trois mots clés permettent de caractériser la valeur économique du crowdfunding : Com'funding, Quick-funding, Co-funding.

Le crowdfunding, d'abord, permet une campagne de communication percutante (Com'funding). Les plateformes conseillent les entrepreneurs sur la définition de leur campagne pour atteindre leur objectif de financement. Une communauté de financeurs importante permet aussi de sortir du financement familial ou amical. Enfin, le porteur de projet activement impliqué dans la communauté du site internet, qui aura à son tour financé des projets au préalable, maximise ses chances d'être financé en retour le moment venu.

En réussissant une campagne de crowdfunding sur une plateforme de don, par exemple, les porteurs de projet obtiennent une précieuse validation de leur marché, ce qui suffit souvent pour attirer d'autres sources plus classiques de financement (4914).

Ensuite, le crowdfunding est un mode de financement en trois clics (Quick-funding). Autrement dit, l'accès à ce type de financement est simple, rapide et gratuit (4915). A titre d'exemple, la start-up Buzzcard, inventeur de concept de cartes de visite papier réactualisables à volonté, a décidé de financer son lancement d'activité via une plateforme de capitalisation Anaxago, après avoir attendu, d'après son créateur, plusieurs mois une décision de business angels. Une fois le projet mis en ligne sur cette plateforme, l'entreprise a pu récolter en trois jours 260 000 euros (4916).

Les délais pour les plateformes incluent un mois de campagne effective pour lever des fonds auprès des internautes : il s'agit donc aussi d'un mois de communication intensive autour du projet. Les plateformes de dons sont particulières en ce qu'elles permettent des campagnes qui peuvent durer jusqu'à trois mois (4917). Après la campagne, le délai varie entre quelques jours à maximum deux semaines avant l'obtention des fonds issus de la plateforme.

4913 - Boyer (K.), Chevalier (A.), Léger (J.Y) et Sannajust (A.), Le Crowdfunding, Edition la découverte, Paris, 2016, p.15.

4914 - Un exemple d'une telle réussite est Oculus Rift. Ce projet de casque de réalité virtuelle lève en 2012 plus de 2,4 millions de dollars sur la plateforme Kick starter, sans ouvrir sans capital. Suite à la validation d'un marché viable, grâce au soutien massif des internautes, l'entreprise nouvellement financé est rachetée par Facebook pour 2 milliards de dollars en mars 2014 afin de poursuivre sa croissance.

4915 - Dans le crédit bancaire, les délais et les conditions d'obtention du financement constituent une difficulté pour les entrepreneurs.

4916 - Lefèvre (F.), Filip Popescu (B), Le crowdfunding à la française, op.cit., p. 42

4917 - La plupart des plateformes de prêts et de capital se limitent à un mois.

D'ailleurs, la rapidité d'accès au financement a également un coût, puisque les plateformes de capitalisation financent leur activité par une commission allant de 5 à 10% de la levée de fonds contre les 2% prélevés par des associations de business angels pour la mise en relation (4918).

Enfin, le financement par la foule, permet un accès à des financements complémentaires traditionnels. En effet, certains projets financés par des internautes ont eu accès à des financements complémentaires traditionnels. Ces financeurs qui acceptaient d'intervenir dans un second temps étaient rassurés par la validation du marché grâce aux internautes.

Inversement, certains projets ont pu clore leur tour de table d'investissement en capital mené par des business angels grâce à l'apport supplémentaire du financement participatif. Certaines plateformes sont partenaires de fonds publics ou de grandes entreprises formalisant de tels-co-financements. La motivation primaire dans ce cas reste la communication pour les acteurs traditionnels : l'enjeu est de montrer que la banque est aussi capable d'innovation.

De plus, de nombreux projets culturels et artistiques ont des difficultés à voir le jour car ne rentrant ni dans le champ de financement par des fonds publics ni dans celui bancaire. Le circuit de financement classique est souvent lent, compliqué et soumis à des restrictions budgétaires dans le cas des financements publics. Mais, avec le crowdfunding, les porteurs de projets des industries artistiques dans ces domaines ne sont plus obligés de se soumettre aux contraintes artistiques de maisons de disque ou de maisons d'édition (4919).

D'une manière générale, le crowdfunding est un outil pour encourager l'initiative entrepreneuriale et d'emblée l'auto-emploi et donc réduire le chômage auprès des jeunes. Il favorise également la réduction des inégalités dans la mesure où les projets financés sont générateurs de revenus.

En somme, l'investisseur, d'une part, bénéficie de la rentabilité du projet du projet et également des nouvelles idées innovantes proposées par le porteur du projet. Ce dernier, bénéficie, à son tour, du financement pour produire son bien ou service et également du suivi et des conseils des investisseurs pour rentabiliser le projet (4920).

Il est indéniable que le financement par la foule a permis de surmonter les contraintes d'espace et de temps, accélérant le financement et facilitant des échanges d'informations au niveau des plateformes. Toutefois, ce choix financier s'accompagne des risques non négligeables, en particulier la protection des données à caractère personnel.

B – Risques spécifiques résultant de la mise en œuvre du crowdfunding :

L'intégration de l'intelligence artificielle dans la collecte des informations soulève des enjeux juridiques complexes, notamment en matière de la protection des données personnelles (1). En cas de non-respect de cette obligation, des sanctions peuvent être appliquées, renforçant la responsabilité des acteurs du crowdfunding (2).

1 – Respect du droit à la vie privée :

Dans le domaine du financement collaboratif, la relation d'affaires qui s'instaure entre les parties prenantes (4921) repose sur un échange continu des informations personnelles. Ces informations sont des données sensibles, telles que les coordonnées bancaires, les pièces d'identité, les adresses électroniques, voire des profils de risque ou des préférences en matière d'investissement.

4918 - Lefèvre (F.), Filip Popescu (B.), Le crowdfunding à la française, op.cit. p. 42.

4919 - Ibid., p. 32.

4920 - Liouaeddine (M). Le financement participatif, op., cit. p. 140

4921 - Porteurs de projets, contributeurs et plateformes.

D'une manière générale, des coordonnées qui permettent aux membres de la communauté de nouer de nouveaux contacts tant professionnels que personnels et d'interagir en vue du développement de leur projet commun, d'opérations de communication et d'animation du réseau etc.

En effet, l'échange continu des données personnelles peut se heurter au droit de la vie privée, protégé par de nombreux textes. En l'occurrence, la loi 09-08 sur la protection des données personnelles. Le Maroc établit un cadre légal propice au respect de la vie privée. Il régit la collecte, le traitement et la sécurisation des données sensibles et assure la confidentialité, le cyber sécurité et la confiance pour les utilisateurs et investisseurs.

Ces données sont nécessaires pour l'identification des utilisateurs, la vérification d'éligibilité des projets, la gestion des paiements, ainsi que pour la mise en œuvre de mesures de prévention de fraude et de lutte contre le blanchiment de capitaux.

L'intelligence artificielle procure des avantages indéniables. Tout d'abord, elle améliore la personnalisation des services, en adaptant les recommandations de projets aux préférences des utilisateurs, augmentant ainsi leur satisfaction et leur engagement. De plus, grâce à sa capacité à traiter de grandes quantités de données en temps réel, elle confère aux plateformes une efficacité opérationnelle accrue, leur permettant de gérer rapidement et efficacement des volumes importants d'utilisateurs et d'informations.

Un exemple intéressant de ce type d'intégration est celui de Barnaby, une application innovante dans le domaine du « drink Tech ». Cette application, qui référence les meilleurs restaurants dans plusieurs villes européennes, utilise des technologies avancées pour personnaliser l'expérience des utilisateurs. En analysant des critères tels que les préférences de boisson, l'ambiance ou encore le prix, Barnaby est capable de proposer des recommandations sur mesure, tout en optimisant les revenus des établissements partenaires. Financé en partie par le crowdfunding et les business angels, l'application a tiré parti de l'intelligence artificielle pour gérer et traiter efficacement les données des utilisateurs, garantissant ainsi une expérience plus fluide et personnalisée (4922).

Ainsi, l'intégration de l'intelligence artificielle, bien qu'innovante et porteuse d'opportunités significatives, expose également les plateformes à des risques accrus liés à la gestion des données personnelles :

- Le traitement illicite, non autorisé, voire frauduleux des données personnelles, dans un environnement numérique anonyme et faiblement traçable.
- Une gestion défaillante des accès ou un hébergement sur des serveurs localisés à l'étranger.
- La perte, la destruction, les dégâts d'origine accidentelle, la divulgation à des personnes non autorisées. Ainsi, des risques de cyberattaques et de fuites de données.

En outre, la mise en œuvre de traitement de données à caractère personnel exige le respect des principes directeurs suivants :

- La minimisation des données collectées : les plateformes exigent souvent des informations détaillées pour vérifier l'identité et la solvabilité des acteurs, pour des raisons de conformité. Cette accumulation peut déboucher sur une centralisation excessive et une exposition accrue aux violations de données. Il importe donc de ne collecter auprès des

4922 - BEL-AMIN (S.), et al. La sécurité juridique des Fintechs : le cas du crowdfunding, international journal of applied management and economics, Vol.2, N° 12, 2025, p. 231

investisseurs et de ne communiquer à la communauté que les informations pertinentes, adéquates et non excessives, c'est-à-dire celles qui apparaissent indispensables pour l'usage auquel elles sont destinées (4923).

- La loyauté et la transparence de la collecte des données : il est nécessaire de communiquer aux investisseurs une information complète sur le traitement. Autrement dit, une information sur la finalité du traitement ou encore sur l'existence d'un droit d'opposition, aisément accessible (4924) et formulée en des termes clairs, simples et facilement compréhensible. De là, il est interdit le traitement opaque des données, violant les principes fondamentaux de la limitation des finalités et l'accord préalable des personnes concernées.

- La proportionnalité des durées de conservation : en effet, les données ne peuvent pas être conservées de manière illimitée et il convient de déterminer des durées de conservation qui soient à la fois limitées au regard des finalités des traitements, tout en restant opérationnelles d'un point de vue du business model de la plateforme, ce qui nécessite la formalisation d'une véritable politique de conservation, d'archivage et de purge des données (4925).

- La tenue d'un registre des traitements dont le contenu est spécifiquement encadré par les organismes qui mettent en œuvre le traitement de données à caractère personnel.

- La réalisation des formalités adéquates auprès la commission nationale de contrôle de la protection des données à caractère personnel concernant le traitement automatisés de données à caractère personnel.

- Le contrôle algorithmique : l'utilisation de règles mathématiques ou de programmes d'intelligence artificielle pour superviser les décisions d'investissement qui pose des questions éthiques et juridiques ou des biais qui rendent impossible toute vérification humaine des décisions prises (4926).

En somme, la loi 09-08, impose aux plateformes des obligations claires, notamment l'obtention d'un consentement libre, spécifique et informé des utilisateurs (4927). Les plateformes doivent aussi respecter les principes de finalité et de minimisation des données.

En tout état de cause, les émetteurs ou plateformes de financement participatif doivent prendre les mesures techniques et organisationnelles qui s'imposent s'agissant des données à caractère personnel collectées, traitées et conservées pour assurer leur sécurité et leur confidentialité. Autrement dit, le responsable de traitement doit être en mesure de démontrer le respect des dites obligations : c'est le principe « d'accountability ».

2 – Responsabilité de l'émetteur ou la plateforme de financement participatif :

D'abord, l'hébergeur est une personne qui assure —pour mise à disposition du public par des services de communication au public en ligne- le stockage de signaux, d'écrits, d'images, de sons ou de messages de toute nature fournis des destinataires de ces services.

4923 - Stucki (D.), Financer une entreprise par le crowdfunding, les nouvelles règles de l'investissement participatif, Edition d'organisation, paris, 2017, p. 78

4924 - Par exemple, sur les formulaires de collecte en ligne, dans la politique de protection des données du réseau social, dans les conditions générales d'utilisation de la plateforme, etc.

4925 - Stucki (D.), Financer une entreprise, op.cit., p. 79

4926 - LABZAE (O.), Le financement via internet : le crowdfunding à la lumière de la loi 15.18, université Hassan II, Ain Sebaa, 2026, p. 237.

4927 - Art. 3, Loi 09-08, promulguée par le Dahir n° 1-09-15 (18 Février 2009).

En d'autres termes, il s'agit d'une plateforme qui met en place un réseau social et qui se limite à proposer un service de mise en ligne de contenus sans être à l'origine de leur rédaction et qui n'intervient pas sur leur modération, le choix des contenus pouvant ou non être publiés, etc.

L'hébergeur n'est pas tenu à une obligation générale de surveillance, et n'a pas l'obligation de procéder à des contrôles spontanés du contenu hébergé. Sa responsabilité pourra être mise en cause lorsqu'il aura eu connaissance de l'existence d'un contenu manifestement illicite et n'aura pas supprimé ou rendu inaccessible ledit contenu (4928).

Afin de permettre la poursuite et la sanction des internautes utilisant le service de mise en ligne pour publier des éléments interdits, les hébergeurs – et donc les plateformes qui mettent en place de telles fonctionnalités – sont tenus d'identifier leurs utilisateurs et de conserver, selon certaines modalités et sous certaines conditions, les données d'identification de ces derniers.

Ces plateformes se voient imposer la fourniture d'un certain nombre d'informations obligatoires (4929). Les mesures à déployer pour le respect de ces obligations d'information constituent un préalable nécessaire devant être réfléchi et intégré dès l'origine d'un projet de déploiement d'une plateforme.

D'ailleurs, l'intervention sur le site d'un modérateur chargé de filtrer a posteriori les messages émis par les membres en fonction de leur vraisemblance et de leur tonalité s'avérera indispensable (Un filtrage a priori pourrait entraîner la présomption de connaissance d'éventuels contenus illicites par l'hébergeur et sa responsabilité à ce titre).

Il sera, en outre, utile d'indiquer dans les conditions générales d'utilisation de l'émetteur ou, le cas échéant, de la plateforme tierce, que les informations figurant sur le forum sont diffusées à l'initiative et sous la seule responsabilité des investisseurs, et qu'elles ne sont pas susceptibles de créer une quelconque garantie de la part de l'émetteur ou de la plateforme sur leur exactitude, leur exhaustivité, leur caractère non trompeur ni même leur vraisemblance.

Ces CGU pourront également prévoir de façon claire les possibilités de retrait de contenu litigieux selon l'appréciation des modérateurs (4930).

La formulation d'une « charte de bonne conduite » s'agissant de la qualité des contenus publiés peut également être une précaution utile.

D'une manière générale, il convient de souligner que dans les obligations et responsabilité des plateformes, il faut distinguer entre les intermédiaires en financement participatif et les conseillers en investissement participatif. Ces deux types de gestionnaires, ont des qualités similaires (4931), et un objectif commun : la récolte de fonds par une plateforme.

Cependant, leur domaine d'intervention est différent. Les intermédiaires sont les plateformes qui permettent la conclusion d'opérations de dons, avec ou sans contreparties, ou de prêts, gratuits ou rémunérés, ils réalisent des opérations qui se

4928 - Stucki, (D.), Financer une entreprise, op.cit., p. 81

4929 - Précisions relatives aux conditions de service d'intermédiation et aux modalités de référencement, informations sur les droits et obligations des parties mises en relation en matière civile et fiscale, diffusion de bonnes pratiques, etc.

4930 - Stucki (D.), op.cit., p. 84

4931 - Tous les gestionnaires de plateformes doivent être des personnes morales, satisfaire à des conditions d'honorabilité et de compétence. De même, ils doivent pouvoir faire état d'un contrat d'assurance couvrant la responsabilité civile professionnelle qu'ils peuvent encourir du fait de leur activité.

matérialisent par un contrat ; les conseillers sont les plateformes qui permettent la souscription d'actions, d'obligations (simples ou convertibles) et des nouveaux mini-bons, ils réalisent des opérations qui se matérialisent par un titre (4932).

De même, si dans les deux plateformes, les contributeurs peuvent être des particuliers, les porteurs de projets n'ont pas le même profit et la même structure.

De là, Sur une plateforme de conseiller, les émetteurs sont des sociétés commerciales. C'est une population homogène et qui a toujours été considérée comme disposant par nature des compétences suffisantes pour se protéger. Mais, sur une plateforme de d'un intermédiaire, les porteurs de projets sont des particulières, des personnes physiques exerçant une activité professionnelle, des associations ou des sociétés commerciales. La population est hétérogène et comprend des personnes que le législateur a protégées en raison de leur faiblesse présumée (4933).

De plus, on peut constater que les projets financés n'ont pas la même ampleur sur une plateforme d'intermédiaire et de conseiller. En limitant l'ampleur financière des opérations qui peuvent être réalisées sur une plateforme d'intermédiaire, le législateur cantonne le risque pris par les participants, contributeurs et bénéficiaires. Par opposition, le législateur est moins sensible à ces préoccupations quand il s'agit d'une plateforme de conseiller.

Ainsi, le rôle des gestionnaires des deux types de plateformes est différent. Vis-à-vis des contributeurs, (4934) il pèse sur les intermédiaires et les conseillers des obligations similaires. Il s'agit des obligations d'information qui incluent une information sur le projet, son objet, ses caractéristiques. Elles sont aussi une information sur les risques que présente le projet. De même elles comprennent une recherche sur l'adéquation du projet au profit des financeurs. Vis-à-vis des bénéficiaires, l'intermédiaire doit une information aux porteurs d projet qui doit l'aider à mesurer la gravité de son engagement. A l'inverse, le conseiller ne doit aucune diligence comparable au bénéfice de l'émetteur (4935).

En somme, le crowdfunding est la rencontre de trois acteurs : un entrepreneur (émetteur), une plateforme (opérateur) et un épargnant (investisseur), pour générer l'argent en développant de nouveaux projets. Le partage des fonctions devra par ailleurs être clairement établi et précisé dans le contrat afin de caractériser leurs qualifications respectives, la nature de leurs missions ainsi que la responsabilité en résultant.

Il est donc aisé de constater que les plateformes de crowdfunding trouvent aussi leur utilité dans le paysage du financement. Mais la théorie économique empêche un porteur de projet de s'endetter ou d'espérer un don gratuit à l'infini. S'il veut développer son activité, il aura besoin de fonds propres.

Les références :

- LEFEVRE (F.), Filip Popescu (B.), Le crowdfunding à la française, Presses des Mines, Paris, 2015.
- DRISSI (S.), Le financement par crowdfunding, quel apport pour l'entrepreneuriat social ? Cas de la région Souss Massa (Maroc), Editions universitaires européennes, Mauritius, 2017.
- LIQUAEDDINE (M.), Le Financement Participatif, Concept, Etat des Lieux et Apports. (Document en Ligne).
- BOYER (K.), Chevalier (A.), Léger (J.Y) et Sannajust (A.), Le Crowdfunding, Edition la découverte, Paris, 2016.
- STUCKI (D.), Financer une entreprise par le crowdfunding, les nouvelles règles de l'investissement participatif, Edition d'organisation, paris, 2017
- DIDIER (P.), Obligations et responsabilités des plateformes de financement participatif, Revue de Droit Bancaire et Financier, Mars-Avril 2017.

4932 - Par exemple, un prêt, selon qu'il est structuré sous la forme d'un contrat ou d'une obligation, relèvera d'un intermédiaire ou d'un conseiller.

4933 - Didier (P.), Obligations et responsabilités des plateformes de financement participatif, Revue de Droit Bancaire et Financier, Mars-Avril 2017, p. 2

4934 - Les fournisseurs de financement.

4935 - Didier (P.), op.cit., pp. 2-3.