
CROWDFUNDING : UN FINANCEMENT PARTICIPATIF COMPATIBLE AVEC LA FINANCE SOCIALE ISLAMIQUE

CROWDFUNDING: PARTICIPATORY FINANCING COMPATIBLE WITH ISLAMIC SOCIAL FINANCE

SELAM Imene^{1*}, P. BOUSSAFI Kamel²

1 Ecole Supérieure de Commerce, Algérie, etd_selam@esc-alger.dz,

2 Ecole Supérieure de Commerce, Algérie, K_boussafi@esc-alger.dz,

Date de Réception : 01/04/2021 ; Date de révision : 15/05/2021 ; Date d'acceptation : 04/06/2021

RESUME

Le crowdfunding est un mécanisme qui permet de récolter des fonds auprès d'un large public, en vue de financer des projets, qu'ils soient créatifs ou entrepreneuriaux. Et ce, en utilisant l'internet et les médias sociaux. Le concept est relativement nouveau mais connaît une croissance très rapide dans le monde entier. L'article vise à promouvoir la mobilisation des instruments de la finance sociale islamique dans le domaine de la finance participative à travers le crowdfunding, afin d'assurer l'équité sociale et la justice en éliminant de nombreux problèmes sociaux tels que le chômage et la pauvreté dans les sociétés musulmanes.

Mots clés : Crowdfunding ; finance sociale islamique ; plateforme.

Classification JEL: G29, L26, L86, O30, Z13.

ABSTRACT

Crowdfunding is a method for raising funds from a broad audience to fund projects, whether artistic or entrepreneurial. And that, use the Internet and social media. The definition is fairly new but is rising very quickly all over the world. The goal of the article is to encourage the mobilization of Islamic social finance instruments in the field of participatory finance through crowdfunding, in order to ensure social equality and justice by removing many social problems such as unemployment and poverty in Muslim societies.

Keywords : Crowdfunding ; islamic social finance ; platform.

JEL classification : G29, L26, L86, O30, Z13.

* SELAM Imene, etd_selam@esc-alger.dz

INTRODUCTION

Le montant total des fonds sociaux islamiques alloués chaque année est tellement énorme qu'il devrait y avoir zéro musulman pauvre. Tandis que les principaux objectifs des fonds sociaux islamiques, tels que la Zakat, la Sadaqa, le Waqf, etc., sont de réduire les niveaux de pauvreté relative. Pour atteindre cet objectif, il est nécessaire de savoir dans quelle mesure les fonds sociaux islamiques peuvent répondre aux besoins en ressources pour lutter contre la pauvreté et si la répartition actuelle de ces fonds aux pauvres a été gérée et distribuée efficacement. Le Crowdfunding est un moyen de lancer un changement puissant, il s'agit d'un mode de financement qui permet au grand public de financer, grâce à de petits montants, un projet, à travers une plateforme. (Djelloule et Bouhmouch, 2019).

S'agissant des techniques financières et du mode d'emploi du crowdfunding, le champ d'application est bien vaste pour pouvoir adapter à sa guise ce mode de financement aux principes de la finance sociale islamique. En conséquence, La question est de savoir Quels sont les types de Crowdfunding qui sont compatible avec la finance sociale islamique ?

Dans cet article, nous avons étudié les modalités et le champ d'application de chaque modèle pour le rendre compatible avec les principes du financement social islamique.

1. LE CROWDFUNDING

1.1 - PRINCIPE

Le concept est assez simple : une personne (une entreprise, un individu, une institution) recherche un financement pour réaliser son projet, qu'il soit artistique, solidaire ou entrepreneurial. Elle fait appel au grand public (internauts) pour lever les fonds nécessaires à la réalisation de son projet sous formes de dons, de prêts ou d'investissements via différents types de plateformes en ligne, ces plateformes prennent en général une commission (entre 4 et 12 %) sur le montant des sommes récoltées pour faire face à leurs frais de fonctionnement (Fabien et Lucie, 2017).

Le crowdfunding met en relation 3 intervenants :

- Le porteur de projet qui souhaite financer son projet par la collecte de fonds auprès d'un large public ;
- La plateforme web qui met en relation le porteur de projets et les personnes qui souhaitent investir, donner ou prêter de l'argent ;
- Le contributeur (particulier, association ou entreprise) qui investit son argent à travers la plateforme dans un projet soigneusement sélectionné.

Le concept de crowdfunding découle de la notion de crowdsourcing qui est l'utilisation de l'expertise et de la créativité d'un grand nombre de personnes, sous-traitées pour effectuer certains travaux habituellement effectués par des employés dans les organisations (Jeff, 2006). Il a permis à des milliers d'entrepreneurs innovants de recueillir des fonds, de renforcer la notoriété de la marque et de participer à une conversation plus large avec un grand nombre de bailleurs de fonds potentiels, tout en continuant à participer au processus de développement du produit (Michael et David., 2016).

1.2- REVUE DE LA LITTERATURE

Bien que le crowdfunding d'aujourd'hui est légèrement différent par rapport à sa notion de base. Néanmoins, La présence du crowdfunding était présent sous différents formes et styles tels que les systèmes de partenariat (Lane, 1944), de collecte de fonds bienveillante (Diana et Martina, 2009) et de micro-finance (Morduch, 1999). Cependant, en raison de l'avancement de la communication et des technologies de l'information, le système de collecte de fonds est modifié. D'après Paul Belleflamme (2014), de nombreuses initiatives de création d'entreprise restent sans financement car elles ne disposent pas des ressources nécessaires pour satisfaire les institutions de financement telles que les banques et les capitalistes ou ne parviennent pas à convaincre de nombreux investisseurs spécialisés. Cette situation a motivé les entrepreneurs à chercher une nouvelle voie de financement, à savoir le "Crowdfunding".

Le financement participatif est dérivé de l'idée plus large et de la notion de crowdsourcing, concept utilisé pour la première fois par Jeff Howe et Mark Robinson dans le magazine Wired, le numéro de juin 2006 (Schwienbacher & Larralde, 2010, Rubinton, 2011).

Dans la littérature, le terme «Crowd» a été défini comme un grand groupe de personnes contribuant chaque peu soit-il, mais ayant un impact conjoint élevé (Paul and all 2014, Lehner 2013). Howe(2008) a défini le Crowdsourcing comme un moyen d'exploiter les solutions innovantes grâce aux efforts conjugués des individus. Selon Rubinton (2011), le crowdsourcing est une initiative délibérée et planifiée pour concrétiser un objectif grâce aux efforts combinés et aux soutiens d'un grand nombre de personnes en échange de valeur sous quelque forme que ce soit. Lambert et Schwienbacher (2010) trouvent que l'objet du financement participatif est d'utiliser le pouvoir du Crowdfunding pour financer des projets par le biais des plateformes de financement participatif ou des réseaux sociaux tels que Facebook, Myspace et Twitter. Avant d'utiliser le crowdfunding assisté par ordinateur, les créateurs s'engageaient souvent dans des initiatives de crowdfunding personnel. Par exemple, les musiciens peuvent demander publiquement à leurs fans de financer une nouvelle tournée ou un nouvel album. Les plateformes de crowdfunding à croissance rapide peuvent maintenant financer une gamme variée de projets, tels que le cinéma, la mode, les logiciels et la conception de produits (Gerber et al 2012) et peuvent être utilisés pour développer différents types d'entreprises. Telles que les startups et les entreprises sociales.

1.3- LES TYPES DU CROWDFUNDING

Selon Ordanini et al. (2011) les modèles de crowdfunding (CF) sont généralement des exemples de coopération sociale et de charité, mais les consommateurs peuvent investir pour obtenir un rendement, principalement financier et essentiellement intangible comme l'estime sociale, le statut et la reconnaissance. Par conséquent, la catégorisation est principalement basée sur la motivation de la foule à contribuer et le retour (rendement social, rendement financier et rendement matériel) attendus de cet investissement.

Les plateformes de CF peuvent être segmentées en deux catégories, les plateformes non spéculatives et les plateformes spéculatives. Certains sites de CF mixent quelques modèles de financement participatif, il s'agit de plateformes dites « hybrides ».

Les plateformes non spéculatives s'articulent autour de trois (3) business model qui ont chacun leurs spécificités (Djelloule et Bouhmouch, 2019):

CROWDFUNDING : UN FINANCEMENT PARTICIPATIF COMPATIBLE AVEC LA FINANCE SOCIALE ISLAMIQUE (PP. 1-12)

- **Le don sans contrepartie (donation based)** : Le porteur de projet, sollicite la contribution du public pour la réalisation d'une action ou un projet à caractère philanthropique.
- **Le don avec contrepartie (reward based)** : il consiste à participer au financement d'un projet, en échange d'un retour, appelé la contrepartie. Le porteur de projet propose une contrepartie symbolique et non numéraire, définie à l'avance et proportionnel au montant du don.
- **Le prêt solidaire (0 % d'intérêt)** : Les prêts accordés de particuliers à d'autres particuliers sans intérêts.

Les plateformes spéculatives viennent en complément au circuit bancaire traditionnel et propose une solution alternative au financement des PME (Djelloule et Bouhmouch, 2019) :

- **Le prêt avec intérêt (crowdlending, lending-based ou peer-to-peer)** : Le contributeur participe au financement d'un projet en accordant un prêt avec intérêt à un porteur de projet.
- **L'investissement en capital ou souscription de titres (investment based, equity)**: le porteur de projet ouvre son capital aux investisseurs qui souhaitent placer leurs épargnes.
- **L'investissement obligataire**: les investisseurs souscrivent à emprunt obligataire émis par une entreprise.

Le tableau N°1 présente les types de modèles CF ainsi qu'une image détaillée des caractéristiques de chacun des types.

Tableau N° 1 : Les différents types de crowdfunding

Type	Forme de contribution	Forme de contrepartie	La motivation
Don	Don	Sans contrepartie ou contre-don	intrinsèque et sociale
Le don avec contrepartie	Don avec retour	récompense symbolique (Carte postale, T-shirt, rencontre avec l'artiste, inscription de son nom sur une plaque...etc.)	Combinaison de motivation intrinsèque et sociale et désir de récompense
Le prêt solidaire	Prêt	Sans intérêt	Combinaison de motivation intrinsèque, sociale et financière
Le prêt avec intérêt Crowdlending peer to peer lending	prêt ou Prêt sous forme groupé	Remboursement avec ou sans intérêt	Combinaison de motivation intrinsèque, sociale et financière
L'investissement en capital, equity	une prise de participation en actions /investissement	rétribution financière via les dividendes et la plus-value potentielle réalisée	motivation intrinsèque, sociale et avantage économique, fiscale et financier

CROWDFUNDING : UN FINANCEMENT PARTICIPATIF COMPATIBLE AVEC LA FINANCE SOCIALE ISLAMIQUE (PP. 1-12)

<i>crowdfunding,</i>			
L'investissement obligataire	Investissement / Emprunt obligataire	redevances sur les futures recettes	motivation intrinsèque, sociale et avantage économique, financier et non financier

Source: Collins & Pierrakis (2012).

2. LE CROWDFUNDING DANS LE MONDE

En 2020 environ de 1000 milliards de dollars ont été collectés sur des plateformes de crowdfunding dans le monde, contre 34,4 milliards de dollars en 2015. Sachant que ces collectes ne représentaient que 1,5 milliards de dollars en 2011¹, cette croissance fulgurante traduit l'engouement que suscite ce nouvel instrument.

Les Etats Unis sont les leaders du financement participatif et se placent loin devant l'Asie qui a enregistré une forte croissance depuis 2012 (Husain et Root, 2015).

Les pays européens sont à la traîne des pays anglo-saxons (États-Unis et Royaume Uni), ce qui s'explique par des règles et réglementations prudentielles trop punissables dont la mise en œuvre est trop lente. Cependant, selon les directives de l'Union européenne, certains pays ont rapidement introduit des réglementations en la matière, ce qui a permis un véritable boom du crowdfunding (Djelloule et Bouhmouch, 2019).

Le don représente le modèle le plus répandu dans le monde suivi du prêt particulièrement dans les pays anglo-saxons où il arrive en tête alors que l'équity se place en troisième position au niveau mondial mais arrive juste derrière le don en Europe.

Pour ce qui est du continent Africain, le marché du crowdfunding est estimé à 126,9 millions de dollars US en 2015 (Heba, 2015).

2.1- ZOOM SUR LA REGION MOYEN ORIENT ET L'AFRIQUE DU NORD (MENA) :

Le Centre d'activités régionales pour la consommation et la production durables (SCP/RAC) a réalisé une étude sur le crowdfunding dans le cadre du programme SwitchMed, sur la période de juillet 2009 à avril 2015. Cette étude a dressé un panorama global du marché du crowdfunding sur 9 pays de la région (Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Egypte, Israël, Palestine, Jordanie et Liban) (Djelloule et Bouhmouch, 2019).

L'analyse des campagnes de crowdfunding de 3 426 projets, réalisées « à partir de » ou « au profit de » chaque pays a permis de dresser un panorama des projets et porteurs de projets sur 36 plateformes dans 11 pays. L'étude a démontré que le marché du crowdfunding a représenté sur cette même période (5ans) un marché d'un peu plus de 100 millions d'euros (Djelloule et Bouhmouch, 2019).

¹ www.financeparticipative.org

On observe qu'au Maghreb, ce sont les personnes physiques privées qui sont à l'initiative des campagnes de crowdfunding (à plus de 65%) suivi par les associations avec 25%. Le don est le modèle le plus utilisé pour ces campagnes (Heba, 2015).

Alors qu'au Moyen-Orient, hormis la Palestine, on observe qu'après les particuliers (77%) se sont les entreprises (17%) qui utilisent le crowdfunding pour leur financement largement avant les associations (5%). Alors que celui de la région MENA représente un peu plus de 100 millions d'euros sur les cinq dernières années de l'étude, selon les prévisions de la banque mondiale le marché du crowdfunding de la région MENA et celui de l'Afrique seraient respectivement estimés à 5,5 milliards de dollars US et à 2,4 milliards de dollars US (Djelloule et Bouhmouch, 2019).

2.2- ZOOM SUR L'ALGERIE

Le financement participatif est une pratique récente en Algérie, car il représente une tradition culturelle pour la plupart des entités ethniques, qui a été l'origine des principes religieux qui encourage l'entraide, la charité et la solidarité entre les individus. Le gouvernement algérien participe à l'opération d'encouragement des finances participatives, par la création d'un fonds d'investissement au niveau de chaque wilaya, chargé de participer au capital des petites et moyennes entreprises créées par les jeunes entrepreneurs (Amine, Abdeldjellil et Daniel, 2012).

Toutefois, en Algérie l'adoption du crowdfunding à travers les plateformes demeure tributaire de plusieurs facteurs, à savoir :

- Le lancement du paiement en ligne tant attendu ;
- L'adoption d'un cadre réglementaire approprié ;
- La sensibilisation des agents économiques à ce nouveau mécanisme de financement ;
- Autres facteurs socioculturelles.

Il existe en Algérie peu de plateformes actives, la première a été lancée et opérée en 2011 (twiiza.com), d'autres expériences comme celle de (chriky.com) montre que les internautes manquent de plusieurs conditions nécessaires pour faire réussir leurs plateformes, telles que, la sécurisation du domaine, la sensibilisation avant et après la mise en service de la plateforme, l'identification des développeurs et responsables de la plateforme, l'explication des procédures de financement et d'investissement et l'encadrement et le suivi des projets (Abdallah, Chabane. et Ali, 2019).

L'Algérie bénéficie d'une position géostratégique qui lui permet de bénéficier des opportunités de croissances offertes par le crowdfunding dans la région MENA. Il serait donc souhaitable que l'Algérie puisse développer une réglementation favorable au crowdfunding et que celle-ci soit compatible avec celles de ces principaux partenaires économiques.

La loi devrait tenir compte des spécificités locales sans pour autant occulter ce qui se passe au niveau mondial pour favoriser une intégration de cette économie numérique qui ne connaît pas de frontières.

3. DE LA FINANCE SOCIALE ISLAMIQUE

La Finance Sociale Islamique connaît, depuis quelques années, un essor remarquable à travers le monde. Sur le plan académique, de plus en plus de travaux portent sur les thématiques de cette composante de la finance islamique. En 2016, les Institutions financières islamiques (IFI) ont versé au total 683 millions de dollars US dans des fonds de Zakat, El Qard hassan et de la charité. De ce montant, la plus grande part provient des banques islamiques avec 606 millions de dollars, suivies par des institutions non bancaires et les sociétés de Takafoul avec des contributions respectives de 43 millions de dollars et 34 millions de dollars. L'Arabie saoudite est en tête du financement de la responsabilité sociale des entreprises islamique (RSE) avec un total de 363 millions de dollars US décaissés en 2016, principalement en paiement de Zakat obligatoire collectée par l'Autorité générale de Zakat et de l'Impôt (ISRA et al. 2017).

Dans les lignes qui suivent, nous allons faire une brève présentation des concepts de Zakat, Waqf et de la micro-finance islamique à but non lucratif, étant donné leur importance dans le contexte de la Finance Sociale Islamique.

3.1- LA ZAKAT

La Zakat est un devoir religieux ayant une portée sociale et servant à purifier les Hommes. Elle constitue un système économique complet visant à protéger la dignité de l'individu au sein de sa société, à réaliser une meilleure satisfaction des besoins matériels ainsi qu'à instaurer le plein emploi dans une économie dynamique et évolutive (Diaw et al., 2019).

En tant que troisième pilier de l'Islam, la Zakat peut être considérée comme une institution centrale du système économique islamique sans laquelle, ce dernier ne pourrait pas atteindre entièrement ses objectifs tels que stipulés par le Coran et la Sunna. Il s'agit d'un prélèvement sur toutes les richesses productives ou susceptibles d'être productives, destinées spécifiquement à huit catégories sociales dans le besoin, et particulièrement aux pauvres et aux nécessiteux (Diaw et al., 2019).

3.2- LE WAQF

Littéralement le mot Waqf signifie « tenir », « maintenir ». Techniquement, Le Waqf signifie étymologiquement « l'emprisonnement d'un bien légué dans le but de l'exploiter à des fins autres que son propre usage ». C'est l'immobilisation d'un bien pour le faire fructifier et en donner le bénéfice aux nécessiteux (Aslam et al., 2015).

En d'autres termes, le Waqf est une aumône continue « sadaqa jariya » dont les récompenses, l'utilité et les effets qui en découlent augmentent durant la vie du donateur et continuent après sa mort.

3.3- LA MICROFINANCE

La micro-finance islamique peut être définie comme l'offre de services financiers aux populations pauvres exclues du système bancaire, dans le respect des préceptes de la Charia. Les instruments de la micro-finance islamique peuvent être rangés en deux catégories : les instruments à titre gratuit et les contrats à but lucratif (Diaw et al., 2019).

3.3.1- INSTRUMENTS A TITRE GRATUIT

Il s'agit d'instruments comme la Zakat, le Waqf (voir les définitions précédentes) et El Qard hassan, ce dernier constitue un prêt sans intérêt est un instrument de la finance islamique qui permet d'aider les pauvres, l'importance de cet instrument est que l'emprunteur ne rembourse que le capital dû, c'est donc, par ce créneau, un segment très pauvre de la population qui est aidé à accéder à des financements à un coût presque nul représentant les frais opérationnels ou les frais réels (Diaw et al., 2019).

3.3.2- INSTRUMENTS A BUT LUCRATIF

Dans ce modèle, différents instruments peuvent être utilisés tels que les contrats de vente (Mourabahah, Istisna, Salam), des contrats de location (Ijarah), des contrats de partenariats (Moudharabah, Moucharakah).

4. LES MODES DE FINANCEMENT CROWDFUNDING SELON UNE PERSPECTIVE ISLAMIQUE

4.1- DES CHIFFRES SUR LE MONDE MUSULMAN

D'après le Pew research center demographic projections, la population dans le monde musulman a atteint un chiffre de 1,8 Milliards d'habitants. Malheureusement, 44% des pauvres du monde (The Nation 2011) vivent dans les différents pays musulmans (Hoque et al., 2015). Ainsi, la création de nouvelles entreprises sont grandement nécessaires dans les sociétés musulmanes pour créer davantage de richesse et d'assurer l'équité sociale et le bien-être social (Charles, 2007). De plus, les musulmans possèdent 70% de ressources énergétiques et 40% de ressources naturelles du monde (Laghari, 2013). Ainsi, les ingrédients nécessaires pour la réussite des entreprises nouvelles sont parfaitement réunis dans la société musulmane.

4.2- ESSAI DE REFLEXION SUR UN CROWDFUNDING CONFORME A LA SHARIA

Les types de financements participatifs conformes à la Sharia qui relie directement investisseurs ou donateurs aux porteurs de projets, pourraient être utilisés via une plateforme d'internet dans un concept de crowdfunding. Ce qui donne au projet plus de performance, d'innovation et de maturité puisque elle permet aux bailleurs de fonds de participer activement soit au développement de l'idée ou l'adoption du produit.

4.2.1- CROWDFUNDING AVEC DON SANS CONTREPARTIE

Rien n'empêche d'organiser une campagne qui a pour but de collecter des fonds pour financer une œuvre charitable en Islam. Il est même très souhaitable que des particuliers aisés apportent leur soutien financier pour la concrétisation d'un projet non lucratif, et qui a plutôt une utilité sociale pour les citoyens. Participer financièrement pour construire une mosquée, ou financer une école islamique, ou apporter même une aide à une personne pour monter son projet, sont bien des exemples réels où le modèle de don sans contrepartie peut être appliqué. Il faut juste indiquer au préalable aux participants à cette campagne, qu'il ne s'agit pas d'un investissement lucratif, et que les fonds avancés ne donnent pas à un droit à aucune rémunération.

Ce type de financement se rapproche le plus avec le système de la « Zakat » et/ou la « Sadaqa ». Les fonds collectés au travers la « Sadaqa » et la « Zakat » sont destinés aux nécessiteux de premier ordre, c'est-à-dire aux pauvres, alors qu'un financement par le crowdfunding avec don sans contrepartie peut être sollicité par des personnes (ou des organismes) non pauvres, mais cherchant par exemple à concrétiser un projet économique ou culturel mais qui nécessite un financement relativement important.

Parmi les multiples exemples de projets caritatifs financés par un crowdfunding sans contrepartie, on peut citer l'exemple du projet soumis à la plateforme islamique CrowdLMuslim, qui consistait à financer une partie du prix de l'acquisition de l'unique mosquée de la petite ville de Tullins (Isère 38). Le projet est financé à hauteur de 103% de l'objectif soumis. Au total, 267 donateurs ont participé à cette campagne (Selmi, 2018).

4.2.2- CROWDFUNDING A DON AVEC CONTREPARTIE

A priori, un financement au travers des dons avec contrepartie ne nous semble pas contraire à l'éthique musulmane. En revanche, il faut indiquer au préalable qu'il appartient entièrement au porteur de projet de décider sans contraintes (ni du donateur, ni de la plateforme) de donner ou non une contrepartie. Le porteur de projet peut promettre un retour en fonction des dons collectés, il doit avoir dans sa promesse la bonne intention de récompenser les personnes qui lui ont apporté une aide financière, en cas de réalisation de bénéfices une fois son projet concrétisé (Selmi, 2018). À cet égard, les plateformes précisent souvent dans leurs chartes, que cette contrepartie est de la responsabilité de la bonne relation et de l'honnêteté des intentions du porteur de projet.

Pour que ce type de financement soit éthique et compatible aux principes de la sharia, cette promesse doit être réaliste et mesurée. La récompense doit avoir plutôt un caractère symbolique, voire une contrepartie en nature et non numéraire, par exemple participer au financement pour la construction d'une école religieuse, puis bénéficier d'une réduction symbolique des frais d'inscriptions de ses enfants à cette même école, ou avoir une priorité aux inscriptions peut être considéré comme une récompense, même comme incitation pour financer ce type de projet.

4.2.3- CROWDFUNDING BASE SUR LE PRET SANS INTERET

le prêt basé sur le paiement des taux d'intérêt, selon le premier principe de la finance islamique (interdiction du Riba), est catégoriquement interdit dans l'Islam,. En revanche, le prêt en soi n'est pas interdit selon les principes de la charia ; ce sera alors un prêt (ou crédit) sans taux d'intérêt.

Toujours dans d'adapter le crowdfunding aux techniques financières islamiques, le crowdfunding peut être ajusté avec El Qard hassan (bienfaisance) qui représente est un prêt sans intérêt utilisé pour combler les déficits de financement à court terme, le montant du prêt est remboursé par l'emprunteur sans intérêt, marge ou participation à l'activité économique à financer, ce produit, facile à administrer par la banque et conçu pour les gens dans le besoin. Par conséquence, El Qard hassan peut être utilisée dans le cadre du modèle de crowdfunding basé sur le prêt sans intérêt, destiné à couvrir les couts de gestion ou pour couvrir un financement de courte durée.

4.2.4- CROWDFUNDING BASE SUR LE PRET

Il est admis que l'alternative au financement basé sur l'intérêt est le financement participatif où la rémunération de l'argent est tolérée à condition que le prêteur et l'emprunteur partagent non seulement les bénéfices mais aussi les risques. La spécification du modèle de crowdfunding basé sur des « prêts » peut être adaptée pour intégrer le principe de 3P de la finance islamique (partage des profits et des pertes). Cependant, la Moudharaba est l'une des techniques financières considérées dans la finance sociale islamique

qui est basé sur ce nouveau paradigme de financement participatif. La Moudharaba c'est un financement où l'investisseur (Rab el mal) fournit le capital (apport en numéraire ou/et en nature) tandis que l'entrepreneur (El Moudharib) assure la gestion de l'activité (Elmahdi, 2016). Cette association entre le capital et le travail constitue un partenariat passif. Les bénéfices sont répartis en fonction d'une certaine méthode de répartition convenue au préalable. Les pertes éventuelles sont supportées par les deux parties, l'un perd le fruit de son travail et ses frais de gestion et l'autre ses fonds (Elmahdi, 2016).

Dans le cadre d'un modèle de crowdfunding on peut imaginer une rencontre entre l'entrepreneur (le porteur de projet) qui cherche un financement et les donneurs de fonds qui cherchent à investir leurs épargnes. Ainsi, les fonds collectés sont confiés au porteur de projet (le Moudharib). Les participants, considérés comme Rab el mal, seront rémunérés en fonction des profits générés par le projet financé selon une règle bien définie (comme un contrat de Moudharaba classique avec une banque). Dans ce modèle, les participants acceptent bien évidemment le risque de pertes qui sera supporté par eux seuls, leur responsabilité est engagée dans la limite au montant de la somme investie. Le porteur de projet renonce également à sa rémunération variable (c'est-à-dire qu'il perd la rémunération de son travail) (Selmi, 2018).

4.2.5- CROWDFUNDING BASE SUR L'INVESTISSEMENT EN CAPITAL

Le modèle de crowdfunding compatible avec la règle de 3p peut être transcrit facilement avec la technique de Moucharaka. Pour rappel, la Moucharaka est une opération de participation aux capitaux des sociétés déjà existantes ou nouvellement créées. La Moucharaka se distingue de la Moudharaba par le fait que l'entrepreneur apporte ici une partie du financement, elle constitue un partenariat actif. Donc, l'entrepreneur participe totalement au principe de partage des profits et des pertes et non plus partiellement, comme dans le cas du contrat Moudharaba. Dès lors, les profits et les pertes sont partagés selon leurs apports en capital respectifs.

D'après cette définition, la technique Moucharaka peut être exploitée dans le cadre du modèle de crowdfunding basé sur l'equity-based, sous des conditions de conformité à la charia (Selmi, 2018):

- Les biens et prestations, objet de la Moucharaka, doivent être conformes aux prescriptions de l'Islam (licites) ;
- L'apport de chaque partie doit être disponible au moment de la réalisation de l'opération objet du financement ;
- Chacune des deux parties doit accepter le principe de la participation aux pertes et profits de l'entreprise financée.

Le tableau, ci-après, présente une récapitulation des différents modèles compatibles à la finance sociale islamique :

CROWDFUNDING : UN FINANCEMENT PARTICIPATIF COMPATIBLE AVEC LA FINANCE SOCIALE ISLAMIQUE (PP. 1-12)

Tableau 2 : Les différents modèles de crowdfunding compatible à la finance sociale islamique

Forme de la finance sociale islamique	Type de Crowdfunding adaptable	Forme de contribution	Forme de contrepartie
Zakat	Don	Don	Sans contrepartie
El Qard hassan	Prêt solidaire	crédit sans intérêt	Remboursement du principal
Moudharaba	Prêt	Une prise de participation	une répartition des résultats (pertes ou profits)
Moucharaka	Investissement en capital	Une prise de participation	une répartition des résultats (pertes ou profits)

Source: les auteurs

5. CONCLUSION :

Tout au long de cet article, nous avons eu l'occasion de discuter dans quelle mesure le mode de financement participatif connu sous le terme « crowdfunding » est compatible avec la finance sociale islamique. D'après ce qui procède, le crowdfunding version islamique aura un potentiel de développement pour rendre la pratique de la finance sociale islamique plus participative entre les agents économiques de la communauté musulmane. Si les plateformes du crowdfunding en général est une pièce maitresse dans le processus de ce modèle de financement, le rôle des plateformes spécialisées dans le « crowdfunding islamique » est encore plus vital et indispensable pour la réussite de ce mode de financement au sein de la communauté musulmane. La réussite de ce mode de financement nécessite en effet une implication exemplaire des plateformes. Comment se présente ce mode de financement d'abord dans notre pays ? Et comment pouvons-nous le développer en fonction de notre religion et de notre société ? Une piste de réflexion ouverte.

6. REFERENCES

1. Abdallah E H H, Chabane.F, Ali.T. (2019), *Les Exigences de Création d'un Système de Financement Solidaire: Cas du Crowdfunding en Algérie 2010-2018*, Revue Stratégie et développement, Algérie, 9 (3)
2. Amine B, Abdeldjellil B et Daniel L. (2012), *Création d'un Fonds d'Investissement d'Etat en Algérie : Quels Enjeux ?*, Mondes en développement, France, 159(3), p.135-149.
3. Aslam H et all. (2015), *Integration of Waqf and Microfinance for Poverty Reduction: Case Studies for Malaysia, Indonesia, and Bangladesh*. Kuala Lumpur: IIUM and SESRIC, SESRIC
4. Charles L. (2007), *Social enterprise and social innovation: Strategies for the next ten years*, A social enterprise think piece for the Cabinet Office of the Third Sector.
5. Collins, L., et Pierrakis, Y. (2012), *The Venture Crowd Crowdfunding equity investment into business*. Crowdsourcing.org. (2014). Retrieved from <http://www.crowdsourcing.org> (visite le : 15.04.2020).

CROWDFUNDING : UN FINANCEMENT PARTICIPATIF COMPATIBLE AVEC LA FINANCE SOCIALE ISLAMIQUE (PP. 1-12)

6. Diana I et Martina k. (2009), *The potential of Web sites as a relationship building tool for charitable fundraising NPOs*, Public Relations Review, 35(1), pp:66-73.
7. Diaw et al. (2019), *Finance sociale islamique dans les pays francophones de l'Afrique de l'Ouest : état des lieux, opportunités et défis*.
8. Djelloule M, Mouna B. (2019), *Etude de faisabilité sur le crowdfunding au Maroc en vue de l'impliacation de la Diaspora dans le développement du Maroc*, Organisation Internationale pour les Migrations.
9. Elmehdi M. (2016), *La finance islamique et la croissance économique : Quelles interactions dans les pays de MENA ?*, Thèse pour le Doctorat en Sciences Economiques, Université de Pau et des Pays de l'Adour.
10. Fabien D et Lucie G. (2017), *Le "crowdfunding" : rappel des principes juridiques et fiscaux*, Retrieved from www.village-justice.com (visite le : 23.05.2020).
11. Gerber, E. M., Hui, J. S., & Kuo, P. Y. (2012). *Crowdfunding: Why people are motivated to post and fund projects on crowdfunding platforms*. In Proceedings of the International Workshop on Design, Influence, and Social Technologies: Techniques, Impacts and Ethics.
12. Heba N. (2015), *Developing a platform for microfinance and partnerships between Diaspora and entrepreneurs in Egypt, Morocco, Tunisia and Lebanon*, IOM.
13. Hoque and al. (2015), Poverty alleviation by Zakah in a transitional economy: a small business entrepreneurial framework, Journal of Global Entrepreneurship Research, 5(1)
14. Husain S, Root A. (2015), *Alliedcrowds Crowdfunding for Entrepreneurship*, Special Report.
15. ISRA, Thomson Reuters, and IRTI. (2017), *Islamic Commercial Law Report 2018: An Annual Publication Assessing the Key Issues and Global Trends in Islamic Social Finance*.
16. Jeff H. (2006), *The rise of crowdsourcing*, Wired magazine 14 (6).
17. Laghari, J. (2013). The Express Tribune. Retrieved from <http://tribune.com.pk/story/563435/gdp-40pc-of-muslimstates-population-fall-below-poverty-line> (visite le : 06.03.2020).
18. Lane, F. C. (1944), *Family Partnerships and Joint Ventures in the Venetian Republic*. The Journal of Economic History, 4(2), pp.178-196
19. Lehner, O. M. (2013). *Crowdfunding Social Ventures: A Model and Research Agenda*. Routledge Venture Capital Journal, 15(3).
20. Michael.A S, David.H H. (2016), *How Crowdfunding Influences Innovation*, MIT Sloan Management Review, 57(3).
21. Morduch J. (1999). *The Microfinance Promise*. Journal of Economic Literature, 37(4).
22. Ordanini, A., Miceli, L., Pizzetti, M., et Parasuraman, A. (2011), *Crowdfunding: Transforming customers into investors through innovative service platforms*. Journal of Service Management, 22(4), pp :443-470
23. Paul. B et al (2014), *Crowdfunding: Tapping the right crowd*, Journal of Business Venturing, 29(5).
24. Rubinton, B. J. (2011), *Crowdfunding: disintermediated investment banking*. FINE 547 Advanced Finance Seminar. Retrieved from <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/31649>.
25. Schwienbacher, A, et Larralde, B. (2010), *Crowdfunding of small entrepreneurial ventures*. Handbook Of Entrepreneurial Finance. Oxford University Press.
26. Selmi F. (2018), *Le Crowdfunding et sa compatibilité avec la Finance Islamique*, eMBA en Finance Islamique, Université de Strasbourg.
27. www.financeparticipative.org