

Le Potentiel de Financement des Entreprises Sociales Via le Crowdfunding

Jihane Afroukh^{1,*}, Abdenbi El Marzouki¹, Farid Amar²

¹Laboratoire Etude de Recherche en Science de Gestion (LERSG), FSJES Mohamed V Rabat, Maroc

²Laboratoire des Sciences et Cas de Société, Chercheur au CERSS, FLSH Mohamed V Rabat, Maroc

PAPER INFO

Paper History

Received

Accepted Feb 2023

Keywords

Économie éthique,

Entrepreneuriat social,

Environnement,

Financement participatif,

Financement, Innovation,

Solutions durables.

Résumé

L'entrepreneuriat social est le processus de résolution de problèmes sociaux par l'utilisation de modèles commerciaux innovants et la mobilisation de ressources, de réseaux et de technologies. C'est une forme d'activité économique qui valorise autant les objectifs sociaux et environnementaux que les résultats économiques. Le financement participatif, quant à lui, est une technique de collecte de fonds basée sur l'effort collectif d'individus qui se mettent en réseau et mettent en commun leur argent, généralement via Internet, pour soutenir des initiatives pour des causes sociales et/ou environnementales. La combinaison de ces deux concepts crée un outil puissant pour les entrepreneurs sociaux pour développer leurs projets. Le financement participatif leur permet d'obtenir des fonds auprès d'un grand nombre de donateurs, notamment des particuliers, des fondations et même des entreprises. Ainsi, les entrepreneurs sociaux peuvent accéder à un éventail beaucoup plus large de ressources financières potentielles qu'ils n'auraient pu le faire par des méthodes traditionnelles telles que les prêts bancaires ou le capital-risque. De plus, les entrepreneurs sociaux peuvent facilement établir la confiance et la crédibilité auprès des donateurs potentiels, car ils peuvent facilement présenter les progrès et les résultats de leurs projets grâce à l'utilisation d'outils numériques. La combinaison de l'entrepreneuriat social et du financement participatif contribue également à créer des solutions plus durables aux problèmes sociaux. En tirant parti du pouvoir collectif des individus et des organisations, les entrepreneurs sociaux peuvent développer des solutions innovantes qui ont un impact et une portée plus importants sur la société.

Abstract

Social entrepreneurship is the process of solving social problems through the use of innovative business models and the mobilization of resources, networks, and technology. It is a form of economic activity that values social and environmental objectives as much as economic outcomes. Crowdfunding, on the other hand, is a fundraising technique based on the collective effort of individuals who network and pool their money, usually via the Internet, to support initiatives for social and/or environmental causes. The combination of these two concepts creates a powerful tool for social entrepreneurs to develop their projects. Crowdfunding allows them to obtain funds from a large number of donors, including individuals, foundations, and even corporations. Thus, social entrepreneurs can access a much wider range of potential financial resources than they would have been able to do through traditional methods such as bank loans or venture capital. Furthermore, social entrepreneurs can easily build trust and credibility with potential donors, since they can easily showcase the progress and results of their projects through the use of digital tools. The combination of social entrepreneurship and Crowdfunding also helps to create more sustainable solutions to social problems. By leveraging the collective power of individuals and organizations, social entrepreneurs can develop innovative solutions that have a greater impact and reach on society.

Keywords

Crowdfunding,

Environment, Ethical

Economy, Social

Entrepreneurship,

Financing, Innovation,

Sustainable Solutions.

Introduction

Partout dans le monde, les gouvernements, les ONG et tous les acteurs sociaux et économiques sont pleinement conscients de l'importance de la création d'entreprises, notamment des « entreprises sociales » nouvelle sous-section de l'entrepreneuriat qui tente d'intégrer la croissance économique et l'utilité sociale sans chercher le profit maximal. Au cours des dernières décennies, la promotion de l'entrepreneuriat a été reconnue comme une solution importante pour lutter contre les défis sociaux et économiques.

L'entrepreneuriat social confronte plusieurs défis lors de son développement. Ces défis varient d'un pays à l'autre, et d'un domaine à l'autre à savoir ; le domaine légal, les infrastructures d'accompagnement, le soutien à l'innovation sociale, le financement, la formation, la promotion et l'évaluation de l'entrepreneuriat social. A travers sa mobilisation des citoyens, l'entrepreneuriat social présente, comme en témoigne le prix Nobel de Mohammed Yunus attribué en 2006, une voix intéressante à développer afin que les acteurs économiques participent davantage à l'intérêt collectif, améliorer leur utilité sociale, afin de contribuer au développement de l'entrepreneuriat social.

Comme toute entreprise, le financement représente un obstacle pour les jeunes entrepreneurs. Même si qu'il existe plusieurs formes de financement tel que les subventions de l'Etat, les crédits, la charité, et les investissements reliés aux programmes de financements spécifiques de l'entrepreneuriat le financement demeure un enjeu majeur.

D'ailleurs ; les jeunes entrepreneurs font recours aux formes de financement traditionnelles car d'habitude ils ne disposent pas de fonds personnelle pour la création de leurs propres entreprises, tel que : les prêts bancaires, 3F (Friends, Family, and Fools), business Angels et les investissements en capital-risque.

L'une des plus anciennes sources financières formelles sont les prêts bancaires. La plupart des start-up préfèrent éviter les prêts bancaires car ils ont des procédures complexes et peuvent être difficiles à faire approuver puisque les jeunes porteurs de projet ne possèdent pas de garanties.

Ainsi que les prêts des IMF, accord généralement des micro-crédits mais à taux très élevé. Le type de financement qu'une entreprise social est susceptible d'obtenir peut souvent être déterminé par le degré de maturité, la réputation et la structure juridique de l'entreprise.

Alors la question primordiale de cet article consiste à déterminer comment le modèle de Crowdfunding peut-il fournir un alternatif adéquat pour le financement des projets de l'entrepreneuriat social ? L'article se structure d'une introduction générale qui donnera un aperçu de la thématique, une revue de littérature sur le Crowdfunding et l'entrepreneuriat social. Ensuite il y'aura une présentation de quelques types de financement déjà existant pour aboutir à la proposition du modèle Crowdfunding dans le contexte de financement de l'entrepreneuriat social et la conclusion générale.

Méthodologie :

En étudiant la revue de littérature sur ce sujet, nous avons entrepris une analyse des sources disponibles pour comprendre les composantes de ces concepts. Nous avons également cherché à identifier les lacunes de la discussion et à évaluer leur importance. À l'issue de cette analyse, nous avons rédigé un résumé des principaux points abordés et partagé nos réflexions sur la signification du sujet.

L'entrepreneuriat social : Le panorama des défis et opportunité

Le terme «entrepreneuriat social» est apparu à la fin des années 1990 aux États-Unis 1. L'idée d'« entreprise sociale » est née en Europe en Italie à la fin des années 1980 2.

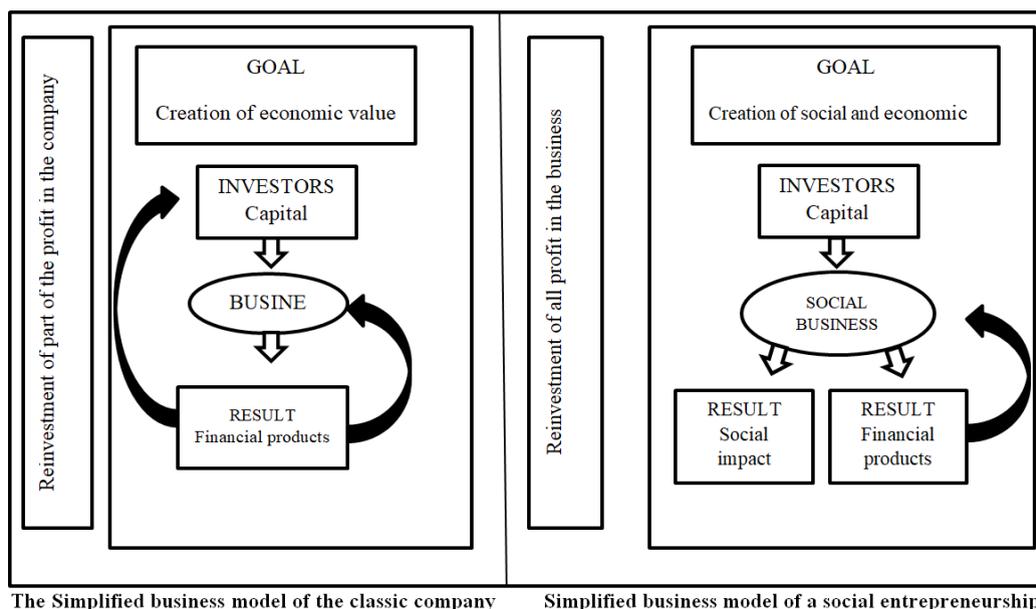
L'entrepreneuriat social est considéré ce dernier siècle comme vital pour nos sociétés, car il représente le facteur principal de tout développement économique.

Selon 3, l'entrepreneuriat est l'une des pratiques les plus importantes pour le développement économique d'un pays, ce qui indique une exigence d'un environnement favorable aux entreprises qui est obtenue en éliminant les contraintes et en encourageant les mesures de soutien. Puis on trouve que 4définit l'entrepreneuriat social comme une activité innovante et créatrice de valeur sociale qui peut se produire au sein ou entre les secteurs à

but non lucratif, commercial ou gouvernemental. Et en effet, l'entrepreneuriat social se définit comme une approche du changement social qui utilise des méthodes innovantes pour combiner les ressources pour atteindre les objectifs d'après 5 .

C'est une nouvelle sous-section de l'entrepreneuriat qui tente d'intégrer la croissance économique et l'utilité sociale, c'est pourquoi elle s'est différenciée d'une entreprise classique 6 par des objectifs sociaux ou communautaires où le profit est investi dans l'activité ou l'entreprise elle-même plutôt que retournée aux investisseurs.

Figure 1: Un business model simplifié d'entrepreneuriat classique et social



Source: « L'entrepreneuriat social, un nouveau business model », Guidebook produced by INJAZ Al-Maghrib, 2016.

L'entrepreneuriat social confronte plusieurs défis dans le contexte des pays en développement mais à part différent selon le contexte. Il y a quelques défis qui peuvent être classés en quelques éléments. Nous les avons extraites de l'analyse des caractéristiques de l'entrepreneuriat social et des entreprises sociales dans ces domaines, à savoir le cadre juridique, l'infrastructure d'accompagnement, le soutien à l'innovation sociale, le financement, la formation, la promotion et l'évaluation de l'entrepreneuriat social 7.

Selon 8, il est généralement très difficile d'obtenir du financement pour la croissance des entreprises sociales, tout comme pour les autres entreprises. C'est un défi pour les entreprises sociales qui essaient de faire les choses différemment, et pour celles qui ont l'ambition et les moyens de le faire. Ces entreprises sont souvent freinées par un manque de fonds ou un accès difficile aux financiers de l'économie « conventionnelle ». Cette situation inquiète les entrepreneurs sociaux qui concurrencent les entreprises à but lucratif qui ont accès à ce capital.

1. Typologie des modes de financement existant

L'entrepreneuriat social s'est avéré être un moyen efficace de résoudre les problèmes sociaux dans le monde. Il existe de nombreux entrepreneurs sociaux prospères qui ont contribué à améliorer la vie des autres dans les pays développés. Cependant, le financement est un enjeu majeur pour les entrepreneurs sociaux tout au long de leurs projets, car ils doivent souvent trouver des moyens de créer, de grandir et de faire évoluer leurs entreprises.

Il y a beaucoup de discussions et de recherches sur cette question de financement dans différentes parties du monde, et quelques techniques de financement différentes émergent actuellement, qui se complémentèrent avec les méthodes traditionnelles. Cependant, malgré cette tendance, le sujet est dispersé et quelque peu standardisé et demande beaucoup d'efforts de standardisation et d'innovation pour développer des produits et solutions adaptés à des projets spécifiques et des organisations à financer 9.

a. Les modèles de financement traditionnelles :

Les prêts bancaires restent la forme de financement la plus répandue entre les porteurs de projet malgré son inadaptation aux besoins des entrepreneurs sociaux. De même que les subventions de l'Etat qui se caractérise comme des aides accordées par les services de l'Etat, les bailleurs de fond, et les collectivités territoriales pour financer des projets à impact social considérable.

En outre, le micro-crédit fondé par le professeur Muhammad Yunus en Bangladesh, résultant la création de la Grameen Bank. En fait activités de micro-crédit ont débuté au Maroc au milieu des années 1990. Il est en outre, en situation de sous financement, l'augmentation de l'offre est largement insuffisante à répondre à la demande croissante du marché 10

Les prêts informels consistent un moyen de financement, citant par exemple les 3F (Friends, Family, and Fools). Parmi les modes de financement classique on trouve les Business Angels et le capital risque qui sont similaires dont la différence est que les Business Angels investissent leurs fonds personnels dans des projets innovants et à caractère sociale, alors que les investisseurs en capital-risque investissent pour maximiser leurs retours sur investissement.

b. Les modèles de financement social :

L'une des façons de financer les projets sociaux consiste à utiliser les obligations à impact social (SIBs). Le Social Integration Board a été créé en Angleterre en 2010 pour la première fois. Ces obligations sont un moyen populaire de s'assurer que les projets sociaux ont des impacts positifs sur la société et l'environnement 11.

La finance participative est l'une des modes de financement social. La finance sociale islamique par exemple est basée sur :

- Les institutions de la philanthropie : Zakat, Sadaqah (la charité), et Awqaf.
- Institutions de la Micro-finance islamique.
- Institutions de coopérations : Quard Hassan et Kafala.

Une nouvelle source de financement pour les entreprises sociales est le Crowdfunding, qui est une méthode de financement d'un projet qui repose sur l'existence d'une communauté et d'un réseau de citoyens intéressés par la réalisation d'un projet culturels et/ou humanitaires dans un domaine précis.

2. Le Crowdfunding : une alternative prometteuse

« Le Crowdfunding, peut apporter des solutions pour soutenir l'ESS et des startups créatrices de valeurs et d'emplois. » 12

Le Crowdfunding est un mode de financement qui associe le financement à la philanthropie, et une nouvelle façon d'atteindre la justice sociale, la croissance économique est la création de la valeur. L'entrepreneuriat social vise l'équité sociale et sociétale plus le profit financier ; ce qui implique la relation de complémentarité entre les deux concepts.

Le concept et l'utilisation du financement collaboratif évoluent continuellement de manière créative. Le financement participatif s'appuie fortement sur le financement en capital et sur le pouvoir de la foule, ce qui en fait l'outil de financement ultime pour les petites entreprises qui trouvent l'accès aux outils de financement traditionnels pénible. Ainsi qu'elles profitent de la technologie pour fournir aux investisseurs une vaste connaissance des projets 13.

Au Maroc la loi 15-18 du financement collaboratif définit le Crowdfunding comme suit : « le financement collaboratif, connu à l'international sous le nom de Crowdfunding, est un mode de financement de projets par le public. Il permet de collecter des fonds généralement de faibles montants, auprès d'un large public, principalement en vue de financer l'entrepreneuriat et l'innovation ou de soutenir l'émergence de projets sociaux, culturels et créatifs. Ce nouveau mode de financement opère à travers des plateformes internet permettant la mise en relation directe et transparente entre les porteurs de projets et les contributeurs. Ces activités prennent trois formes à savoir : le prêt, l'investissement en capital et le don. ». Selon la même loi ; la mise en place d'un cadre légal régissant les activités de financement collaboratif s'inscrit dans les efforts du gouvernement pour soutenir l'inclusion financière des jeunes entrepreneurs, et la redistribution de l'épargne

collective vers de nouvelles opportunités économiques. Le Crowdfunding propose trois modes de financement : le don, le prêt et l'investissement. Cette diversité de ces modes de financement fait du lui un outil de financement adapté à tous types de projets 14.

L'étude de 15 explique les trois types de financement collaboratif comme un levier de l'entrepreneuriat social

Le don:

Donation-based Crowdfunding, caractérise la volonté des contributeurs à participer dans la réalisation des projets culturels ou sociaux sans pour autant avoir une finalité de retour sur investissement. Il est exclusivement à caractère philanthropique et peut être avec ou sans contrepartie.

Le prêt :

Le prêt s'adresse aux entrepreneurs qui ne peuvent pas obtenir de financement en mode conventionnel, mais qui souhaitent participer à un projet en fonds propres. La promesse est que le projet sera remboursé avec ou sans intérêt. C'est une meilleure façon de travailler ensemble dans les domaines sociaux et environnementaux. Le roman a une orientation socio-économique, qui permet le développement humain.

L'investissement :

La prise de participation se caractérise par l'attribution d'actions aux investisseurs lors de la mise en place de ce mode de financement participatif. Le partage de risque est une pratique courante chez les personnes qui ont un intérêt financier dans l'entreprise.

Le Crowdfunding sous forme de dons est ainsi plus adapté à des projets en démarrage. A contrario, le Crowdfunding sous forme de prêts s'adresse davantage aux entreprises plus matures, capables de rembourser un crédit. L'investissement en capital est plus approprié pour les entreprises à forte croissance qui ont un besoin de financement important destiné au développement de leur structure.

3. Traits communs entre l'entrepreneuriat social et Crowdfunding

Après avoir creusé en dedans de la littérature avec plusieurs chercheurs concernant ce sujet, nous citons : 12,14–16 etc. nous remarquons que le volet social est l'objectif commun qui se résume dans l'impact positif sur la société de l'entrepreneuriat social et le Crowdfunding. Et ce au travers le financement des projets innovants et ayant un impact social.

Le développement humain a eu une importance significative ces dernières années en 2005 le Royaume du Maroc a lancé le projet INDH et plusieurs autres programme qui favorise le développement basé sur les projets issus de l'économie sociale et solidaire dans une vision de lutter contre la vulnérabilité l'exclusion sociale et la pauvreté. Il est primordial de noter que la forme de financement collaborative et en retard dans le contexte marocain dû à l'absence d'un cadre juridique de la mise en œuvre de Crowdfunding comparées aux pays européens (en 2013 environ un milliards d'euro ont été collectés 17). En 2017 la Fédération marocaine de Crowdfunding a été créée, et la loi n°15-18 relatifs au financement collaborative en 2018 qui organise le financement par des plateformes numériques légalement. La loi n° 15-18 a été adoptée par le Parlement est publié le mars 2021 au Bulletin officiel. Ces plateformes ouvre des perspectives intéressantes qui vulgariser l'information et l'accès facile au fond de financement aux entreprises sociaux.

Selon 18 une activité est d'utilité sociale, si elle répond à au moins l'un des trois objectifs suivants :

- Apporter un soutien à des personnes en situation de fragilité (salariés, clients, etc.), en difficulté socioéconomique et/ou personnelle ;
- Contribuer à la lutte contre les exclusions et les inégalités, à l'éducation à la citoyenneté, à la préservation et au développement du social ou au maintien ou au renforcement de la cohésion territoriale ;
- Concourir au développement durable, à la transition énergétique ou à la solidarité internationale.

Dans cette perspective, l'apport de Crowdfunding pour l'entrepreneuriat social selon 19.

- Transparence et communication sur le projet social;
- Encouragement du mécénat ;
- Inclusion financière ;
- Engouement pour l'entrepreneuriat social ;

- Renforcement du tissu social ;
- Augmentation de la légitimité du projet social ;
- Amélioration de la performance et la créativité du projet ;
- Attirance des contributeurs philanthropes ;
- Déverrouillage du système de financement pour les associations ; etc.

4. Discussion

Dans l'ensemble, le Crowdfunding est un outil de financement innovant qui peut avoir un impact positif sur la société et le développement humain. Il offre des perspectives intéressantes pour le financement des projets innovants et ayant un impact social, en particulier dans le contexte marocain. La loi n°15-18 a été adoptée pour organiser le financement par des plateformes numériques légalement. Les avantages du Crowdfunding pour l'entrepreneuriat social comprennent la transparence et la communication sur le projet social, l'encouragement du mécénat, l'inclusion financière, l'engouement pour l'entrepreneuriat social, le renforcement du tissu social, l'augmentation de la légitimité du projet social, l'amélioration de la performance et de la créativité du projet, l'attirance des contributeurs philanthropes et le déverrouillage du système de financement pour les associations.

L'entrepreneuriat social est un moyen efficace de résoudre les problèmes sociaux dans le monde. Cependant, le financement est un enjeu majeur pour les entrepreneurs sociaux tout au long de leurs projets. Il existe plusieurs méthodes de financement, notamment les prêts bancaires, les subventions de l'État, le microcrédit, les prêts informels, les Business Angels et le capital-risque. Les obligations à impact social (SIBs) et la finance participative sont également des moyens de financement pour les projets sociaux. Le Crowdfunding est une nouvelle source de financement pour les entreprises sociales qui repose sur l'existence d'une communauté et d'un réseau de citoyens intéressés par la réalisation d'un projet culturel et/ou humanitaire. Il offre des perspectives intéressantes pour le financement des projets innovants et ayant un impact social, en particulier dans le contexte marocain. Les avantages du Crowdfunding pour l'entrepreneuriat social comprennent la transparence et la communication sur le projet social, l'encouragement du mécénat, l'inclusion financière, l'engouement pour l'entrepreneuriat social, le renforcement du tissu social, l'augmentation de la légitimité du projet social, l'amélioration de la performance et de la créativité du projet, l'attirance des contributeurs philanthropes et le déverrouillage du système de financement pour les associations.

Il est considéré que cette recherche est extrêmement importante car elle peut aider à soutenir les entreprises sociales et à leur permettre de réaliser leurs objectifs. Le crowdfunding est un moyen innovant et efficace pour les entreprises sociales de lever des fonds, ce qui peut leur permettre de se développer et de réaliser leurs objectifs. La recherche peut aider à comprendre comment le crowdfunding peut être utilisé pour soutenir les entreprises sociales et à quel point il peut être efficace. Elle peut également aider à identifier les meilleures pratiques et à développer des stratégies pour maximiser le potentiel de financement des entreprises sociales via le crowdfunding.

5. Conclusion

En guise de conclusion l'entrepreneuriat social représente une opportunité pour surmonter les challenges de développement humain et de la lutte contre l'exclusion sociale. En revanche, Notre étude a démontré que les entrepreneurs sociaux souffrent de leur part de l'exclusion financière. Dans une vision d'atteindre un environnement prometteur; dont la lutte contre l'exclusion, la création d'emplois, et la prévention de l'environnement, les entrepreneurs sociaux nécessitent la combinaison de plusieurs ingrédients, la mise en place de financements pour répondre aux besoins et aux attentes des structures sociales.

Dans le but de dépasser les modes de financement traditionnelles limité. Il ressort de cette étude que de nombreux entrepreneurs sociaux ont du mal à développer leur rôle clé dans l'innovation sociale car ils manquent de ressources financières et d'un impact social visible. De plus, de nombreux entrepreneurs sociaux estiment que leurs efforts ne sont pas bien connus ou appréciés, ce qui peut constituer un obstacle majeur à

leur contribution souhaitée au développement d'un modèle d'entreprise plus éthique. Le Crowdfunding est un outil de communication qui permet de connecter une large communauté autour d'un projet.

Le Crowdfunding a des qualités parfaites pour les entrepreneurs sociaux qui ont besoin de financer leurs projets. Cette solution est plus adaptée au financement de l'entrepreneuriat social. Le financement participatif encouragerait l'entrepreneuriat social en encourageant les partenariats avec des plateformes technologiques. Cela fait du Crowdfunding une option pour ceux qui veulent soutenir et financer des entrepreneurs sociaux qui mettent constamment leur projet en attente parce qu'ils n'ont pas les ressources financières pour le faire décoller.

Bibliographies

1. Thompson J, Doherty B. The diverse world of social enterprise: A collection of social enterprise stories. Doherty B, ed. *International Journal of Social Economics*. 2006;**33(5/6)**:361-375. doi:10.1108/03068290610660643
2. Defourny J, Nyssens M. L'approche EMES de l'entreprise sociale dans une perspective comparative. 2013;**(13)**:43.
3. Shopovski J, Bezzina F, Zammit MM. The disqualification of company directors and its effect on entrepreneurship. *European Scientific Journal, ESJ*. 2013;**9(7)**. doi:10.19044/esj.2013.v9n7p%p
4. Austin J, Stevenson H, Wei-Skillern J. Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both? *Revista de Administração*. 2012;**47(3)**:370-384. doi:10.5700/rausp1055
5. Mair J, Martí I. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*. 2006;**41(1)**:36-44. doi:10.1016/j.jwb.2005.09.002
6. Harding R. Understanding social entrepreneurship. Published online 2007;**12**.
7. Jolin M. Investing in social entrepreneurship and fostering social innovation. *Center for American Progress*. Published online 2007.
8. Brouard F, Larivet S, Sakka O. Défis et actions pour développer l'entrepreneuriat social. *La Revue des Sciences de Gestion*. 2012;**255-256(3)**:17. doi:10.3917/rsg.255.0017
9. Elamrani J. SOCIAL ENTREPRENEURSHIP FUNDING IN MOROCCO: PRACTICES, CONSTRAINTS AND PROSPECTS. *Revue JBE*. 2013;**1**:58.
10. FNAM. Évaluation de l'impact de la microfinance au Maroc. :57.
11. de Kerorguen Y. Un outil de finance sociale : les social impact bonds. In: *Innovation politique 2014*. L'innovation politique. Presses Universitaires de France; 2014;**533-551**. doi:10.3917/puf.reyn.2014.01.0533
12. Djelloule M, Bouhmouch M. Etude complémentaire sur les possibilités de Crowdfunding ESS et startups au Maroc. *European Scientific Journal, ESJ*. 2013;**9(7)**. doi:10.19044/esj.2013.v9n7p%p
13. Beaulieu T, Sarker S, Sarker S. A Conceptual Framework for Understanding Crowdfunding. *Communications of the Association for Information Systems*. 2015;**37**:1-31. doi:10.17705/1CAIS.03701
14. Hemdane T. Le crowdfunding, une innovation pour financer le développement du Maroc. *Techniques Financières et Développement*. 2016;**124(3)**:27. doi:10.3917/tfd.124.0027
15. Meghraoui N, Lemqaddem HA. Crowdfunding, levier de l'entrepreneuriat social au Maroc : entre approches théoriques et réalités empiriques. *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit*. 2021;**5(3)**. Accessed November 6, 2022. <https://www.revuecca.com/index.php/home/article/view/738>
16. Lehner OM. Crowdfunding social ventures: a model and research agenda. *Venture Capital*. 2013;**15(4)**:289-311. doi:10.1080/13691066.2013.782624
17. Biancone PP, Secinaro S, Kamal M. Crowdfunding and Fintech: business model sharia compliant. *European Journal of Islamic Finance*. 2019;**(12)**. doi:10.13135/2421-2172/3260
18. Glémain P. Finances et financement des activités d'utilité sociale locales : point de vue à partir des finances citoyennes « situées ». *Revue d'économie financière*. 2018;**132(4)**:249-265. doi:10.3917/ecofi.132.0249
19. Amine NB, Rouggani K, Lamchaouat M. Le crowdfunding : un véritable contributeur pour l'entrepreneuriat social. Published online 2019;**15**.