



Le Crowdfunding : moyen de financement adapté aux startups, état des lieux en Algérie

Crowdfunding: a means of financing suitable for startups, state of play in Algeria

Lila DOUADI-AMIAR

Université Mouloud Mammeri,
Tizi-Ouzou, Algérie.
lildouadi@yahoo.fr

Ryma DERRIDJ

Université Mouloud Mammeri,
Tizi-Ouzou, Algérie.
ryma.derridj@ummo.dz

Received: 27/09/2022

Accepted: 28/10/2022

Published: 31/12/2022

Résumé :

Cet article a pour objet de présenter un mode de financement particulier, qui est le crowdfunding ou le financement participatif. Ce mode de financement, permettrait, la réalisation et la promotion des projets entrepreneuriaux.

A cet effet, nous avons pour vocation, de comprendre ce mode de financement contemporain. Nous dresserons, un état des lieux de ce type de financement en Algérie. Bien que ce soit un moyen de financement adapté aux entreprises de type PME et start-up, sa mise en place, nécessite une transition vers une économie numérique, ainsi que l'existence d'un cadre réglementaire approprié.

Mots Clés: Crowdfunding, Entrepreneuriat, Economie numérique, Financement participatif, Start-up.

Abstract :

The purpose of this article is to present a particular mode of financing, which is crowdfunding or participative financing. This method of financing would allow the realization and promotion of entrepreneurial projects.

To this end, our vocation is to understand this mode of contemporary financing. We will draw up an inventory of this type of financing in Algeria. Although it is a means of financing suitable for SMEs and start-ups, its implementation requires a transition to a digital economy, as well as the existence of an appropriate regulatory framework.

Key Words: Crowdfunding, entrepreneurship, digital economy, crowdfunding, start-ups.

JEL Classification : L26, G23, M13

* Auteur correspondant : Lila DOUADI-AMIAR (*lildouadi@yahoo.fr*)



Introduction :

Parmi les principales difficultés, que rencontre un entrepreneur lors du lancement de son activité ou son projet, l'accès à des sources de financement externes traditionnelles.

En effet, bien que des établissements spécialisés, dans l'octroi de crédits aux entreprises et aux particuliers tels que les banques existent, il ne reste néanmoins pas aisé pour un jeune entrepreneur, de se voir attribuer un crédit. Pour cause, il se trouve que le milieu financier a connu beaucoup de changements ces dernières années, et particulièrement depuis la dernière crise des subprimes de 2008. De nouvelles mesures réglementaires ont vu le jour, ce qui conduit les banques à raffermir le ton, en matière de prêts aux entreprises.

Parallèlement, le développement des technologies et des progrès techniques dans le monde notamment l'avènement d'internet, ont fait que des financements alternatifs, soient apparus et développés. Ainsi de véritables opportunités se sont créées pour les entrepreneurs en quête de ressources financières.

Le financement participatif plus connu sous son appellation d'origine, crowdfunding est l'un d'entre eux. En dix ans, cette technique de financement, est devenue une pratique de plus en plus courante, dans les pays avancés.

Contrairement aux modes de financement conventionnels, lors du financement d'une entreprise ou d'un projet, le principe est de recevoir, des capitaux de la part des investisseurs. Le crowdfunding se base sur une toute autre logique, en permettant à un porteur de projet, de lever des fonds à travers une plateforme via internet.

Cependant, ce mécanisme novateur demeure peu connu et utilisé par les entrepreneurs Algériens, pour des raisons liées à un aspect réglementaire et à la promotion de cette technique. C'est dans cette optique d'analyse, que s'inscrit ce présent article, qui a pour objet principal de répondre à cette question : dans quelles mesures le financement participatif, pourrait t il être considéré comme étant efficace, pour répondre aux besoins en capitaux des entrepreneurs ?

A cet effet, nous tenterons de répondre à cette problématique, en définissant le concept du crowdfunding. Nous présenterons ensuite, les différentes typologies et le fonctionnement de ce mode de financement en précisant, les avantages et les limites de chacune d'elles. En dernier lieu, nous présenterons un état des lieux du financement participatif, en Algérie en mettant en exergue les contraintes rencontrées par les entrepreneurs, ainsi que les freins liés au développement de ce mode de financement en Algérie.

I. Définition de la notion de crowdfunding :

Le crowdfunding, qui se traduit par le financement participatif en langue française, et aussi connu sous le nom de financement 2.0 ou encore socio-financement au Québec. Celui-ci est un néologisme, auquel plusieurs auteurs commencent à s'y intéresser. Ce concept récemment mis sur le devant de la scène, signifie littéralement, financement par la foule, du fait que son nom original



crowdfunding est composé de deux termes : « Crowd » qui veut dire foule et « Funding » qui est le financement.

Le financement par la foule porte bien son nom, puisqu'il réunit l'ensemble des moyens numériques qui permettent aux internautes notamment « la foule » d'apporter des fonds pour la concrétisation de divers projets qui en ont besoin.

C'est ainsi que Arnaud Poissonnier définit le crowdfunding comme étant « l'ensemble des sites internet via lesquels les internautes dits contributeurs peuvent financer un projet de leur choix » (POISSONNIER & BERLY, 2016, p. 15).

Le dictionnaire (Oxford_Dictionaries, 2010), définit le crowdfunding comme étant : « Une pratique consistant à financer un projet ou une entreprise, en collectant de l'argent auprès d'un grand nombre de personnes, qui apportent chaque fois un montant relativement faible, généralement via internet ».

Une autre tentative de définition avancée par Onnée et Renault qui stipule que « le crowdfunding ou financement participatif est un mode de financement qui permet à des porteurs de projets, de rentrer en relation avec des internautes par l'intermédiaire de plateformes dédiées » (ONNES & RENAULT, 2014, p. 118).

Le crowdfunding est défini d'une façon plus large comme : « Un appel ouvert essentiellement via internet, sollicitant des ressources financières soit sous la forme de don, soit en échange d'une contrepartie et / ou d'action avec un droit de vote dans le but de soutenir une initiative avec un but particulier » (LARRALDE & SCHWIENBACHER, 2014, p. 370).

Mollick, va encore plus loin en énumérant les différentes formes de crowdfunding existantes : « le crowdfunding se réfère aux efforts déployés par des entrepreneurs individuels et des groupes à but lucratif pour financer leurs projets en s'appuyant sur des contributions relativement faibles d'un nombre relativement élevé d'individus utilisant internet, sans intermédiaires financiers traditionnels » (MOLLICK, 2013, p. 08).

Après avoir cité ces quelques définitions, on remarque bien, qu'il n'existe pas une définition commune de ce concept. Mais, l'ensemble des définitions citées, mettent l'accent sur deux principaux axes, qui sont l'essence même du financement participatif, c'est le rôle joué par la foule, qui fait référence aux apporteurs de capitaux et l'utilisation des nouvelles technologies notamment internet.

En vue de simplification, et pour résumer toutes les définitions précédentes, on peut dire que le crowdfunding est un mécanisme de financement, qui permet de collecter des fonds accordés par un nombre important de personnes, pour financer un projet, une cause et la création et / ou le développement d'entreprises, en recourant à des plateformes de financement participatif, qui s'avèrent être des sites internet spécialement conçus à cet effet, jouant le rôle d'intermédiaires entre le grand public et les détenteurs du projet, cela peut être avec ou sans contrepartie.



II. Typologie et fonctionnement du crowdfunding :

Nous verrons dans ce second point, les différentes formes du financement participatif, qui sont au nombre de trois, ainsi que son mode de fonctionnement.

1. Typologie du crowdfunding :

L'industrie du financement participatif recouvre principalement trois types : le crowdfunding par le don, le crowdfunding par les prêts et le crowdfunding par le capital. Ces différents modèles du financement par la foule se distinguent de par la nature de la rémunération accordée au contributeur en échange de son apport.

1.1 Le crowdfunding par le don :

Dans le cadre du crowdfunding par les dons, les contributeurs apportent leur soutien à un porteur de projet à titre gracieux ou moyennant une faible contrepartie (par exemple un produit de l'entreprise ou un cadeau de faible valeur). En d'autres termes le donateur soutient une cause et ne reçoit aucune contrepartie à son don ou parfois juste d'une façon symbolique. Ce modèle est surtout une sorte de sensibilisation par les associations caritatives pour toucher un public plus jeune. À titre d'exemple, Zegive.com est une plateforme de don française proposant la possibilité d'effectuer des dons à caractère humanitaire.

Ce qui caractérise le crowdfunding par les dons, est que la sélection de projets n'est pas très importante, ce sont les contributeurs qui valident par leurs dons l'intérêt du projet. Il est nécessaire aussi de souligner, que si les dons sont réalisés sans contrepartie, le porteur de projet prend la peine de remercier les donateurs par e-mail et leur transmet un reçu fiscal (Un reçu fiscal est un document délivré par un organisme d'intérêt général **attestant qu'un don a bien été fait** et qu'il donne droit à la réduction fiscale accordée par la législation), si le projet présente un caractère d'intérêt général (TARIANT, 2015, p. 35). Par contre, si les dons sont réalisés avec contrepartie, le porteur de projet envoie les biens ou services convenus aux contributeurs, après réception des fonds collectés.

Le crowdfunding par les dons sans contreparties, aussi connu sous l'appellation donation-based crowdfunding en anglais, est principalement destiné aux projets associatifs et humanitaires, tandis que la version avec contreparties communément appelé reward-based crowdfunding, peut servir à financer des projets créatifs ou innovants (LIZUKA, 2014, p. 46). Ce type de financement est intéressant pour une entreprise en création, puisqu'il correspond à des préventes.

La législation, ne fixe aucune limite concernant les montants que peuvent recevoir les porteurs de projet ou les montants que peuvent donner les contributeurs (CHERTOK & ALAIN, 2009, p. 35). A titre d'information, le record de fonds levés est de 680 000 euros en France, pour une Websérie via la plateforme française Ulule¹. Au niveau mondial, des projets anglo-saxons, ont réussi à lever plusieurs millions de dollars sous cette forme. Pebble Smartwatch a ainsi réussi, à recueillir plus de dix millions de dollars de dons sur la plateforme Kickstarter².

La période nécessaire pour collecter les sommes souhaitées, est souvent d'une durée qui n'excède pas quatre-vingt-dix jours sur les plateformes (TARIANT, 2015, p. 36). Cependant, les sommes peuvent être réunies en quelques jours, si le projet provoque l'emballement des contributeurs.



1.2 Le crowdfunding par les prêts :

Le crowdfunding par les prêts, ou crowdlending en anglais ou encore le prêt en peer-to-peer, est une autre forme de financement participatif qui consiste pour les contributeurs à aider le porteur de projet en lui accordant un prêt, avec ou sans intérêts, remboursé sur une durée de deux à cinq ans, en règle générale. Une autre manière plus simple d'expliquer le concept, est qu'une plateforme web met en relation un emprunteur qui cherche un prêt personnel et cela quelle que soit son utilisation finale, avec un ensemble de personnes qui cherchent à placer leur argent qui sont les prêteurs. Certaines plateformes classent les emprunteurs par catégories de risque, les moins bien notés étant amenés à payer les taux les plus élevés (HENDRICKX, 2014, p. 37). Ces taux d'intérêt sont fixés suivant l'offre et la demande et un emprunteur sera financé au final par un ensemble de prêteurs.

Le crowdlending, profite à un ensemble de projets qu'il soit culturel, associatif ou humanitaire, et pour cela la plupart du temps les prêts sont réalisés à taux nul. Mais, lorsqu'il s'agit de projets économiques, les prêts sont le plus souvent réalisés moyennant le versement d'un taux d'intérêt. Les taux sont relativement élevés et varient de 8 à 10 % le plus souvent (Poissonnier & Beryl 2016: P62). Très concrètement, les contributeurs réalisent un placement à risque fortement rémunéré.

1.3 Le crowdfunding par le capital :

Le financement participatif en capital, plus connu sous le nom de « equity-based crowdfunding » ou tout simplement equity crowdfunding, est le modèle le plus récent du financement par la foule, qui consiste en une prise de participation. En effet, il permet aux internautes d'entrer directement ou indirectement au capital de certaines sociétés qui cherchent des nouvelles sources de financement de leurs investissements. L'investisseur souhaite par ce biais, bénéficier d'un ticket d'entrée relativement faible. Les sites web dédiés prévoyant des montants initiaux à investir aux alentours de 1 000 euros, et espère un fort rendement se traduisant par la perception de dividendes et/ou l'anticipation de plus-values lors de la cession des titres (TARIANT, 2015, p. 36). Plus précisément, dans le *crowdfunding* par le capital, l'apport d'argent des contributeurs est investi au capital des entreprises. Comme en bourse, ils espèrent profiter à terme d'une plus-value, lors de la revente de leurs actions, ou d'une rémunération élevée des fonds investis, en cas d'intervention en obligations convertibles ou associées à des bons de souscription d'actions.

2. Le fonctionnement d'une opération de financement par le crowdfunding :

Le principe du crowdfunding, est de collecter une multitude de petites sommes pour financer des projets plus au moins importants dans des domaines très variés. Chaque contributeur propose le montant de son choix en fonction de ses capacités d'épargne. Le financement participatif repose sur deux principes du web social : la transparence et la participation (BESSIERE & STEPHANY, 2014, p. 25). La transparence, car les porteurs de projet et les investisseurs sont clairement identifiés. Chaque internaute saura exactement, où va son investissement et pourra lui-même choisir une action qui a du sens, voire une dimension responsable ou



solidaire. Il pourra également, choisir le mode de financement; en misant sur un projet précis.

Le Crowdfunding débute en général, quand une personne ou une entreprise, estime que la meilleure solution pour financer son projet, est de lancer une campagne de crowdfunding, en passant par trois étapes successives. La recherche d'une plateforme adéquate constitue la première étape, vient ensuite la recherche de personnes désireuses de soutenir le projet.

2.1 La recherche d'une plateforme adéquate :

Une fois cette décision prise, il est convenable pour l'entrepreneur, de trouver la meilleure plateforme afin d'atteindre ses objectifs. Cela dépend de ce qu'il est prêt à offrir en échange des contributions : rémunérer l'argent emprunté par des intérêts, partager son profit au prorata des participations prises par les investisseurs, en ouvrant le capital de son entreprise, ou simplement demander des donations.

Il est aussi essentiel, de se renseigner sur la rémunération de la plateforme. En général elle perçoit une commission sur les collectes de fonds réussies, qui varie entre 5% et 10% (CHASTEL, 2014, p. 43). Cette commission est facturée aux créateurs. Ce qui est à prendre également en considération, est quand l'argent sera-t-il octroyé aux entrepreneurs. Avant l'introduction de n'importe quel projet, l'entrepreneur doit évaluer le montant nécessaire à la réalisation du projet et le délai qu'il souhaite laisser aux investisseurs afin qu'ils puissent contribuer au projet (DEHORTER, 2013, p. 17). Une fois le délais expiré, et si l'objectif du financement est atteint, l'entrepreneur reçoit l'argent. Sinon, les contributeurs vont être remboursés de la somme de leur investissement. Cette méthode est celle du « all or nothing », C'est la plus utilisée, car elle motive les gens à parler du projet à leur entourage et en faire de la publicité, elle fait aussi en sorte de ne pas créer de désillusion pour les investisseurs. En effet, si l'objectif de financement n'est pas atteint, il y a des fortes chances que le projet ne soit pas réalisable, et dès lors un financement partiel perdrait tout son sens.

L'alternative à cette méthode est le « Keep it all », la plateforme s'engage à faire parvenir les contributions au porteur du projet même si l'objectif n'est pas atteint. Cette approche est la plus utilisée, pour le financement des projets ayant des objectifs sociaux ou personnels. Et enfin, la plateforme doit approuver le projet. En effet, les plateformes ne publient pas tous les projets automatiquement sur leur site.

2.2 La recherche des fonds :

Une fois la plateforme qui correspond le plus aux critères fixés par l'entrepreneur, a été choisie, ce dernier commencera par faire connaître son projet au grand public. Afin de réaliser cela, il va devoir convaincre trois cercles d'influence qui sont déterminés sur base de leur distance avec le créateur (DEHORTER, 2013, p. 19). En premier lieu on trouve l'entourage proche du créateur, ses amis et sa famille, en second lieu, on trouve les amis de ses amis, et enfin le grand public, qui a la même passion que l'entrepreneur.



2.3 La période post-financement :

C'est durant cette période, que l'entrepreneur pourra effectivement créer son projet, tout en tenant les investisseurs informés du développement de celui-ci. Ici encore, les attentes diffèrent fortement, en fonction du type de financement participatif. Si le projet est basé sur un retour financier pour les investisseurs, l'entrepreneur devra faire part de la santé financière du projet. En revanche, s'il s'agit du financement d'un film, les investisseurs voudront par exemple, être tenus informés de la date de sortie du film.

4. Etat des lieux du financement participatif en Algérie :

Le financement participatif ou le crowdfunding, est un nouveau mode de financement en Algérie. C'est la solution qui s'offre aux porteurs de projets innovants qui n'accèdent pas aux moyens de financements conventionnels tels que le crédit bancaire. Le principe du financement participatif, est la collecte des fonds auprès des particuliers à travers des plateformes numériques.

4.1. Modes de financement des Strat Up en Algérie :

Il existe plusieurs plateformes de financements en Algérie Twiiza créée en 2013, Chriky lancée en 2014, Ninvesti créée en 2019, Kheyima lancée en 2020. En plus des plateformes, il existe un autre mode de financement des start-ups qui consiste en un parrainage de la part d'un regroupement de patrons d'entreprises et de commerçants appelés les Business Angels qui proposent de financer les nouveaux entrepreneurs.

a. Les plateformes de Crowdfunding en Algérie :

Le principe de ce financement participatif est la collecte de fonds via des plateformes qui réunissent des investisseurs privés avec des porteurs de projets.

Twiiza, déjà présente dans plusieurs pays du monde comme le CANADA et les USA, cette plateforme permet la rencontre de projets innovants et créatifs et d'investisseurs qui participent à leurs réussites, la particularité de cette plateforme est tout d'abord son nom qui évoque une très grande valeur en Algérie mais également leurs participations dans plusieurs domaines d'activités artistiques, sportifs, solidaires et scientifiques.

Selon une étude conduite par l'association Financement participatif Méditerranée (FPM), ce type de « mécénat populaire » est encore très peu développé dans les pays d'Afrique du Nord. En Algérie tout comme en Tunisie et au Maroc, le montant des financements levés dans le cadre du crowdfunding est de l'ordre de 200 000 euros (Ferhat, 2014).

L'un de ces espaces de financement participatif est la plateforme Ninvesti, « une Strat Up créée en 2019, lancée par N. SINI, issus de la communauté digitale des deux rives de la méditerranée, le site se veut une plateforme mettant en lien porteurs et personnes voulant les financer. Elle est destinée, en particulier, aux Algériens établis à l'étranger » (DABAH & BENBRAIK, 2021) ; elle reste tout de même ouverte à tous les contributeurs, avec des conditions précises répartie sur cinq étapes et des recommandations auxquelles devraient répondre les participants.



Ninvesti a permis la concrétisation de quelques projets innovants répartis sur sept wilayas en Algérie.

Le crowdfunding, n'est malheureusement qu'à son stade embryonnaire dans les pays d'Afrique du Nord. En effet on enregistre, un nombre très restreint de plateformes qui se sont créées sur le territoire (Ferhat, 2014).

b. Business Angel en Algérie:

En Algérie, des business angel opérant individuellement sont souvent des chefs d'entreprises, mais aussi des professionnels ou des commerçants ayant réussi leurs carrières, ou encore des entrepreneurs ayant réussi leurs affaires. Cependant, des statistiques ou des études n'ont pas, encore, été menées pour identifier ces acteurs importants de l'écosystème et pour connaître leur volume d'investissements. Les opérations qui sont réalisées actuellement se font discrètement et ne font pas l'objet d'une promotion ou médiatisation par leurs auteurs.

Au-delà de ces personnes qui investissent dans des start-up de façon isolée, il existe un seul réseau de Business Angel actif en Algérie, il s'agit de Casbah Business Angel (CBA) qui a été lancé en 2012 dans le cadre du 'Programme d'Opportunités Économiques pour la Jeunesse Algérienne' une initiative dirigée par la communauté Algéro-Américaine résidant aux Etats-Unis. cette plateforme a pour but d'exploiter les compétences et l'expérience de professionnels Algériens aux Etats-Unis pour soutenir et guider les jeunes Algériens dans leur objectif de devenir des entrepreneurs prospères

4.2 Les principaux freins du développement de cette pratique en Algérie :

Lors de notre investigation, nous sommes parvenus à un constat. Selon nous il y a trois principales contraintes qui entravent le développement du financement participatif en Algérie.

a. L'absence d'un cadre réglementaire spécifique au crowdfunding :

L'absence de cadre réglementaire pour les plateformes de crowdfunding, est l'une des raisons de ce retard par rapport aux pays occidentaux. Ceci fait d'une part que ces plateformes n'ont pas le droit d'opérer, mais également cela réduit la confiance des contributeurs compte à l'affectation de leur épargne. En l'attente d'un cadre réglementaire approprié, Les plateformes algériennes et notamment celle du Maroc et de la Tunisie, opèrent pour l'instant sous le principe des dons. Etant donné que pour le moment ça reste le seul moyen possible pour elles. Dans la mesure où il n'y a pas trop de contrainte réglementaire.

b. L'absence de l'e-paiement en Algérie :

Le fait que l'e paiement ne s'est pas encore généralisé en Algérie, comme une pratique courante contrairement aux pays avancés, oblige les apporteurs de fonds à recourir au virement bancaire pour pouvoir contribuer au financement d'un projet. On déduit donc qu'il y a une certaine lourdeur administrative qui va un peu dissuader tout contributeur à participer à cette collecte de fonds.

c. L'absence de volonté Etatique :

La volonté politique devrait être là pour accompagner les fondateurs de plateformes de crowdfunding. En effet, l'Etat devrait encourager ce genre



d'initiatives qui permettraient de développer des alternatives à la finance traditionnelle, en les accompagnant dans la vulgarisation de cette nouvelle technique, mais aussi en mettant les moyens pour créer un environnement adéquat à l'exercice de cette activité. L'objectif final est d'offrir des options supplémentaires pour les entrepreneurs Algériens, en termes de diversification de sources financières.

Les analyses contenues dans le "reports doing business" (PwC Strategy&, 2020) en ce qui concerne l'écosystème financier national, essentiellement les mesures déployées pour l'amélioration de l'accès au capital, il se trouve que l'ANGEM est la seule coordinatrice qui gère les dispositifs d'accès au micro-crédit, tout en accompagnant les bénéficiaires dans la mise en place de leur projet dans l'objectif de faciliter l'accès pour les TPE et des prêts aux très petites industries qui représentent approximativement 30% du nombre total cumulé.

C'est pourquoi, le projet portant développement des sociétés de crédit et micro-crédit pour les entreprises industrielles en appui au système bancaire, du plan de stratégie de relance élaboré par le cabinet PwC Strategy&, engagé par le gouvernement, recommande l'enrichissement de l'écosystème des sociétés de micro-crédit et de crédit avec une densification du système financier Algérien par la création de plusieurs fonds de capital risque, de sociétés d'assurance et une mise en place de solution crowdfunding et la création de capital investissement pour les projets les plus conséquents entre les entreprises Algériennes et leurs partenaires étrangers. D'autres recommandations pour la mise en œuvre des politiques, essentiellement en ce qui concerne le volet juridique, demande et offre pour l'amélioration des affaires sont contenues dans le rapport d'évaluation des politiques Algériennes pour faciliter l'accès au financement des PME (LAIDOUCI, 2015)

4.3 La plateforme Twiiza en Algérie :

En Algérie, twiiza.com est la seule plateforme de crowdfunding qui opère pour l'heure. Le but de la plateforme Twiiza³, est de pouvoir parvenir à la réalisation des projets algériens qui n'arrivent pas à trouver des ressources financières par les canaux classiques. En effet, ils affirment que « Dans un pays de plus de 2 millions de kilomètres carrés, de plus de 37 millions d'habitants, des idées de projets naissent tous les jours. Hélas, beaucoup de ces idées resteront que des idées et ne pourront devenir de vrais projets pour cause de financement » (Twiiza 2017).

Il s'agit d'une réponse, pour se lancer et obtenir le soutien d'une communauté face aux difficultés que rencontrent les créateurs pour obtenir des financements. Ils estiment que le potentiel de contribution est énorme compte tenu d'une forte population de jeunes dans le pays et du nombre d'Algériens présent dans le monde.

Actuellement, du fait de l'absence d'un cadre réglementaire, les soutiens financiers seront uniquement des dons avec une contrepartie en fonction du montant donné.



Pour l'instant, le site ne propose que vingt-deux projets, dans les catégories : solidarité, art et patrimoine, éducation, musique, entrepreneuriat, sport et aventure, technologie, jeux vidéo, sachant que la majorité proposée est dans le domaine entrepreneurial et technologique (5 entrepreneuriats, 7 technologiques), parmi ces vingt-deux seulement deux ont été financés (Twiiiza 2017).

Également, il faudrait savoir que l'inexistence de l'e-paiement en Algérie, oblige les contributeurs à recourir au virement bancaire et au mandat postal pour le moment, lorsqu'ils décident de participer au financement du projet de leur choix.

La plateforme Twiiiza s'adresse aux particuliers, associations, entreprises, producteurs, entrepreneurs, aux porteurs de projets créatifs, innovants, scientifiques, artistiques, sportifs et solidaires. Pour résumer en quelques mots : Twiiiza donne vie à des projets qui ont une portée collective ; des courts métrages, des projets écolos, des enregistrements d'albums, des projets de recherche, des spectacles, des missions humanitaires et solidaires.

Selon eux, l'intérêt pour le porteur de projet, est de conserver l'entière propriété intellectuelle de son projet, la non cession de « parts » ou de droits. Les soutiens financiers ne sont pas des investissements mais des soutiens, des dons. Les internautes pourront prendre part à des aventures humaines, soutenir des projets qu'ils apprécient. Les porteurs de projets trouveront une autre source de financement, un premier public où il sera aussi question de conseil, de rencontre, et d'amitiés. C'est aussi un moyen d'encourager les jeunes entrepreneurs pour se lancer et oser. La plateforme Twiiiza, vise des porteurs de projets uniquement en Algérie, mais des contributeurs du monde entier, sans exception.

Un nouveau mode de financement, a été mis en place dans le cadre de la loi de finance de 2020, lancé le 03 octobre 2020, lors de la conférence nationale sur les start-ups. Ce nouveau mécanisme, est baptisé Algerian Start-up Funds : ASF. Ce fonds de financement est créé par le ministère délégué chargé de l'économie de la connaissance et des start-ups, en collaboration avec la commission de surveillance des opérations en bourse COSOB ainsi que les six banques publiques.

L'ASF, permet le financement en injectant des fonds dans le capital des start-ups labélisées. Le fonds permet trois niveaux de financement selon le niveau de maturité du projet, le premier est de 2,5 millions de Dinars ; le deuxième est de 5 millions de Dinars et le troisième est de 20 Millions de Dinars. La COSOB Compte ouvrir un compartiment, dédié au financement des petites entreprises, qui auraient un potentiel de croissance intéressant, leur permettant ainsi, de s'introduire en bourse et d'avoir accès au financement par des appels publics à l'épargne dans le cadre des augmentations de capital.



Conclusion :

Les petites entreprises, rencontrent de réelles difficultés pour se financer, d'un côté elles n'ont pas la taille requise, ni les moyens suffisants pour s'introduire en bourse et de l'autre côté, elles n'ont pas souvent accès aux crédits bancaires. Les banques sont devenues de plus en plus sélectives face aux entreprises qui sont en stade de lancement, qui présenteraient généralement un degré de risque plus élevé. L'autre raison est que les banques, doivent également répondre à des contraintes imposées par une réglementation prudentielle rigoureuse. Ceci implique, que les entrepreneurs qui se lancent sur de nouveaux projets, sont écartés du circuit de financement traditionnel.

C'est dans cette logique, que sont apparues de nouvelles ressources et alternatives de financement visant en premier lieu, à adapter l'opération de financement aux spécificités des entrepreneurs. Le financement participatif, est un mode de financement qui connaît un succès de plus en plus conséquent à travers le monde. Il se décline en quatre modèles : le don, le don avec récompenses (*rewards*), le prêt et l'achat de participations (*equity*) dans des start-ups. Par l'intermédiaire d'une plateforme internet et via les réseaux sociaux, les membres de la foule (ou *crowd*) interagissent, votent, accompagnent et participent au financement d'un projet.

C'est un moyen plus simple de se faire financer. L'entreprise attire de nombreux investisseurs potentiels présents sur une plateforme. Le processus de négociation avec les investisseurs est réduit à une simple narration. La campagne d'investissement participatif donne aux entreprises la validité du plan d'affaires.

L'un des principaux avantages du crowdfunding, est la communication, car il permet d'obtenir de la visibilité. Effectivement, l'entreprise peut toucher une nouvelle audience de consommateurs, de fournisseurs, d'investisseurs et autres partenaires, au moment d'exposer publiquement l'entreprise sur une plateforme.

Le financement participatif en Algérie, n'a fait qu'une entrée timide en 2012 avec la plateforme Twiiza, qui tente tant bien que mal à se frayer un chemin, mais celle-ci ne reste cependant qu'à sa phase de lancement. Du fait que cette technique de financement n'est pas encore connue par le grand public, également l'absence d'un cadre législatif qui est l'un des facteurs majeurs de développement de l'investissement participatif, influence fortement la situation inactive des plateformes algériennes. Un autre frein constaté, à l'essor de l'activité du crowdfunding en Algérie, est la lenteur de la transition vers une économie numérique, qui se traduit par la non généralisation de l'e-paiement dans le pays, un mode de paiement avec lequel s'opère le financement participatif.

**Références bibliographiques :**

- Bessiere, V., & Stephany, E. (2014). *Le Crowdfunding, Fondements Et Pratiques*. Louvain-La-Neuve (Belgique): De Boeck.
- Chastel, J. (2014). *La Place Du Financement Participatif Dans La Future Economie Mondiale*. Paris: Dumas.
- Chertok, G., & Alain, P. (2009). *Le Financement Des Pme*. Paris: La Documentation Française.
- Dabah, M., & Benbraik, A. (2021). Le Crowdfunding Comme Mécanisme Innovant De Financement Des Stat Up, Les Plateformes Ninvesti Et Twiiza Comme Modèle. *Milev Journal Of Research & Studies*, 357-371.
- Dehorter, N. (2013). *Crowdfunding, Réussissez Votre Compagne*. Strasbourg: Colligence.
- Ferhat, Y. (2014, Noovembre 06). Récupéré Sur Maghreb Emertgent: <https://Maghrebemergent.Net/Le-Financement-Participatif-Demeure-Au-Stade-Embryonnaire-Dans-Les-Pays-Du-Maghreb-Experts/>
- Hendrickx, M. (2014). *Crowdfundind: Mode D'emploi*. Bruxelles: Edipro.
- Laidouci, M. (2015). *Evaluation Des Politiques Algériennes Pour Faciliter L'accès Au Financement Des Pme. Projet Ue-Europaid/133918/C/Ser/Multi. Europaid*.
- Larralde, B., & Schwienbacher, A. (2014). *Crowdfunding Of Small Entrepreneurial Ventures*. London: The Oxford Handbook Of Entrepreneurial Finance.
- Lizuka, M. (2014). *Le Crowdfunding: Les Rouages Du Financement Participatif*. Parsi: Edubanque.
- Mollick, E. (2013). The Dynamic Of Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal Of Business Venturing*, 01-08.
- Onnes, S., & Renault, S. (2014). Crowdfunding, Vers Une Compréhension Du Rôle Joué Par La Foule. *Management & Avenir*, N°74, Pp. 117-133.
- Oxford_Dictionaries. (2010). *Oxford Dictionary Of English*. Oxford: Oup.
- Poissonnier, A., & Berly, B. (2016). *Le Financement Participatif: Un Nouvel Outil Pour Les Entreprises*. Paris: Eyrolles.
- Pwc Strategy&, .. (2020). *Constat Macro-Economique Du Diagnostic De L'industrie Algérienne*.
- Tariant, J. (2015). *Guide Pratique Pour Financer Son Entreprise*. Paris: Eyrolles.



Renvois:

¹ Pionnier du crowdfunding (financement participatif), Ulule accompagne les créateurs et créatrices depuis 2010 et a pour mission de donner à chaque personne le pouvoir d’agir pour un monde plus divers, plus durable, plus ouvert. Cette plateforme a accompagné plus de 70 000 projets depuis 2010. Toutes sortes de projets : petits, grands, locaux, internationaux, business, citoyens, culturels.

² Kickstarter est une entreprise américaine de financement participatif . Créée en 2009 et précurseur dans le domaine, Kickstarter donne la possibilité aux internautes de financer des projets encore au stade d’idée, en réduisant les lourdeurs associées aux modes traditionnels d’investissement.

³ Twiiza est une startup basée à Alger créée en 2013 et référencée dans les secteurs d’activité Finance > Financement Participatif – Crowdfunding > Plateformes de dons avec ou sans contrepartie., (...) twiiza.com est, alors, une plateforme de financement participatif en Algérie, qui permet d’organiser des collectes de fonds sur internet, et obtenir le soutien d’une communauté face aux difficultés que rencontrent les créateurs pour obtenir du financement pour donner aux projets créatifs, innovants, solidaires, entrepreneuriaux ou encore écologiques ...Twiiza est une entreprise B2B & B2C et s’adresse donc à un marché à la fois grand public et professionnel.