



Le crowdfunding : un outil de financement pour les startups en Algérie

The Crowdfunding : a funding tool for startups in Algeria

Sirine Sabah^{1*}, Université Abou Bekr Belkaid-Tlemcen (Algérie),
sabah.sirine@univ-tlemcen.dz

Bentayeb Hidayat, Université Abou Bekr Belkaid-Tlemcen (Algérie),
bentayeb.hidayat@yahoo.com

Réception : 17/11/2021	Acceptation: 27/12/2021	Édition: 31/12/2021
------------------------	-------------------------	---------------------

Résumé :

Il est clair que le financement conventionnel a des limites par rapport à la situation économique actuelle de l'Algérie, qui a laissé un vide dans la chaîne de financement des startups, et a limité le degré de leur croissance. Ainsi, le crowdfunding peut s'avérer le moyen le plus approprié pour combler ce vide, et compenser la baisse des ressources financières traditionnelles, et répondre aux besoins des petits entrepreneurs. Cet article présente ce nouveau type de financement participatif, identifie ses différentes formes, puis son impact économique sur les startups, et peut-il réussir en Algérie ? Bien entendu, malgré l'absence de paiements électroniques et de cadres réglementaires adéquats pour le développer en Algérie, cette pratique prend modestement racine d'une façon progressive.

Mots-clés : Crowdfunding, Startups, Plateforme de crowdfunding.

Abstract:

It's clear that conventional funding has limitations compared to Algeria's current economic situation, which has left a financing gap in the funding chain for startups, and limited the degree of their growth. So, crowdfunding is the most appropriate way to fill this void, and compensate this decline in the traditional funding resources and meet the needs of small entrepreneurs. This article aims to present this new type of funding, to identify its different forms, then its economic impact on startups, so, can he succeed in Algeria ? Of course, despite the absence of payments electronic systems and adequate regulatory frameworks to develop it in Algeria, this practice takes modest root in a gradual manner.

Keywords: Crowdfunding, Startups, Crowdfunding platform.

*Sirine Sabah : sabah.sirine

1. INTRODUCTION:

Le manque d'accès au financement est reconnu comme étant l'une des principales difficultés de nombreuses start-up, en particulier celles les plus risquées et innovantes.

Si une grande partie de cette difficulté découle des graves asymétries d'information et des coûts d'agence auxquels sont confrontées de nombreuses start-up, d'autres peuvent être dues au manque de cohérence avec les objectifs d'investissement des investisseurs. Lorsqu'un financement externe est nécessaire, la sélection de la bonne forme de financement est cruciale pour développer avec succès une activité entrepreneuriale, et ce choix implique différents compromis, en raison des avantages et des différents inconvénients pour chaque type de source de financement (Cumming & Hornuf, 2018, p. 1).

Les startups sont financées dans le cadre de ce que l'on appelle communément le paradigme du cycle de croissance financière proposé par Berger et Udell (1998).

Ce paradigme considère en grande partie une relation linéaire entre les sources de financement et les stades de développement, dans laquelle le type de financement est en fonction du stade de développement de la startup (Leboeuf & Schwiendbacher, 2018, p. 1), et depuis, une nouvelle forme d'intermédiation financière reposant sur les plateformes de *crowdfunding* a émergé ces dernières années, et on peut dire que la finance participative représente actuellement une solution innovante de financement en plein essor.

La création d'entreprises mobilise de nombreuses ressources, et notamment le financement. Cependant, les créateurs d'entreprises doivent faire face à une problématique de taille, à savoir comment attirer des capitaux extérieurs pour financer leur projet. Le crowdfunding semble être un levier efficace pour ces entreprises naissantes. En effet, ces dernières années, le crowdfunding est devenu de plus en plus populaire dans une perspective de levée des fonds dans le cadre d'un projet de création d'entreprises. Il permet de financer ces expériences entrepreneuriales en sollicitant de petits investissements de la part d'une large base potentielle de financeurs à travers Internet, et depuis 2010, le crowdfunding a permis de récolter plus de 60 millions d'euros et ainsi financer près de 15 000 projets en France. Il représentera 150 millions d'euros d'ici 2015 (Germond & Maalaoui, 2015, p. 795).

Ce mode de financement pourra intéresser beaucoup de jeunes algériens désireux de bâtir leur propre business en vue de financer leurs projets, tout en utilisant Internet et les médias sociaux pour leurs pouvoirs de diffusion et leurs faibles coûts de fonctionnement.

Un grand défi pour les initiateurs ou les futurs initiateurs de ces plateformes à cause

de la faible pénétration du Net, du paiement électronique pas encore instauré, ou de l'absence d'un cadre juridique régularisant cette néo activité, car tout cela, peut être pénalisant et pourtant, l'Algérie a connu la création de deux plateformes de financement participatif entre la période 2014 et 2015 ; et deux autres plateformes en temps de crise sanitaire et économique de COVID-19 en 2020, où le gouvernement a validé la loi de finance complémentaire de l'année 2020, pour encadrer cette activité (qui est en cours d'élaboration et de finalisation par la COSOB. Et pour que ce mode de financement connaisse le succès voulu, il faudrait tout de même compter sur une grande promotion par les agents économiques, afin d'inciter et surtout de garantir les investisseurs sur ce mécanisme (Belhamidi, 2021) et cela devient pertinent de poser la question suivante: ***Peut-on développer le crowdfunding comme mode de financement alternatif pour les Start-ups et les PME en Algérie par la création de plateformes de financement participatif ?***

Et pour répondre à cette question, on se demande :

- Qu'est-ce qu'un crowdfunding ?
- Quel est le processus de fonctionnement des plateformes de Crowdfunding ?
- Quel est le cadre réglementaire de la finance participative en Algérie ?
- Peut-elle réussir en Algérie ?

Et pour répondre à ces questions, nous allons donner une définition de crowdfunding, et essayer d'expliquer ses différents modes de financements participatifs, et faire le pas sur les plateformes de crowdfunding au pays du Maghreb et spécialement en Algérie en suivant une démarche de recherche qualitative et exploratoire.

2. Définition du crowdfunding :

Le mot anglais « crowdfunding » se compose de « crowd » qui veut dire la foule et « funding » qui désigne financement, appelé également le financement collaboratif, le socio-financement, le financement 2.0, ou littéralement financement par la foule (Bourouba, 2018, p. 341), qui a attiré une attention considérable de la part de nombreux domaines de recherches universitaires (Cumming & Hornuf, 2018, p. 45).

Le *crowdfunding*, est une nouvelle technique de financement de projet de création d'entreprises utilisant Internet comme canal de mise en relation entre les porteurs de projets et les personnes souhaitant investir dans ces projets. Une impressionnante montée de ce phénomène a été observée ces dernières années, poussée à contourner les circuits traditionnels de financement, les *Start-ups* et PME sollicitent directement l'épargne via internet, suivant la mode 2.0 (Negiar, 2014, p. 22).

Définition de la Banque mondiale (2013) : «Le financement participatif est un

support en ligne pour les entreprises ou autres institutions de Collecter des fonds - généralement d'une valeur d'environ 1000 \$ à 1 million de dollars sous forme de dons ou d'investissements de plusieurs personnes » (DC: World Bank, 2013, p. 22).

La définition de la Commission européenne et l'Union européenne des marchés financiers (2016) :« Le terme «financement participatif» fait référence à une invitation ouverte au public à lever des fonds pour un projet spécifique, via des plateformes de financement participatif via des sites web qui permettent l'interaction entre les collecteurs de fonds et le public, pour que des promesses de dons puissent être faites et collectées » (SWD(2016) 154 final, 2016, p. 25).

Définition de Lynn & sabbagh (2012) : « une nouvelle excroissance de médias sociaux qui offre une nouvelle source de financement pour les entreprises » (Germond & Maalaoui, 2015, p. 797).

3. Les types de financement du crowdfunding :

On distingue quatre types de financement (Bourouba, 2018, p. 34):

3.1 Le financement par le don, dit crowdgiving :

Un moyen pour les organisations caritatives, ou ceux qui lèvent des fonds pour des actions de bienfaisance (Germond & Maalaoui, 2015, p. 798): de rassembler une communauté en ligne et de leur permettre de faire un don pour un projet, il est très utile pour les petites organisations et les personnes qui recueillent de l'argent à des fins personnelles ou des actions caritatives. Le modèle du don englobe les méthodes de financement participatif qui sont fondées sur les dons, la philanthropie et le parrainage.

3.2 Le financement par le prêt dit crowdlending :

La forme la plus populaire à ce jour, la clé de ce modèle repose sur le fait que si les contributeurs reçoivent une reconnaissance ou des récompenses pour leurs contributions. Ils ne reçoivent, en revanche, aucun droit ou titre dans le projet. La croissance du crowdlending est exponentielle, de janvier à juin 2016, 34 millions d'euros ont été collectés, ce qui représente 3.3 fois plus qu'en 2015 et les plateformes françaises ont battu un record en septembre 2016, en finançant 8.8 millions d'euros (Duran, 2018, p. 4).

Le Crowdlending repose sur un contrat spécifique, qui au-delà de l'aspect marchand, crée du lien entre les différents partenaires. En complément du contrat économique explicite, il engendre des obligations non spécifiées. Des liens se créent entre les différents partenaires notamment par le biais des forums et des *chats* : entre les porteurs de projets et les membres de la plateforme d'une part, mais aussi entre les

prêteurs et les membres de la plateforme, ou également entre les prêteurs et les entrepreneurs, et pour finir entre les prêteurs, qui se conseillent ou se confient leurs astuces en matière de choix. Les particuliers partagent leurs outils personnels les aidant à choisir les projets (Duran, 2018, p. 12). Les compétences individuelles sont mises au profit du groupe, ce qui pourrait limiter le risque pour les prêteurs et assurer la pérennité des plateformes.

Figure N°01: Les principes de la communauté de prêt



Source : Nathalie Duran(2018), Les roles des acteurs dans la formation et le développement du Crowdlending, p13.

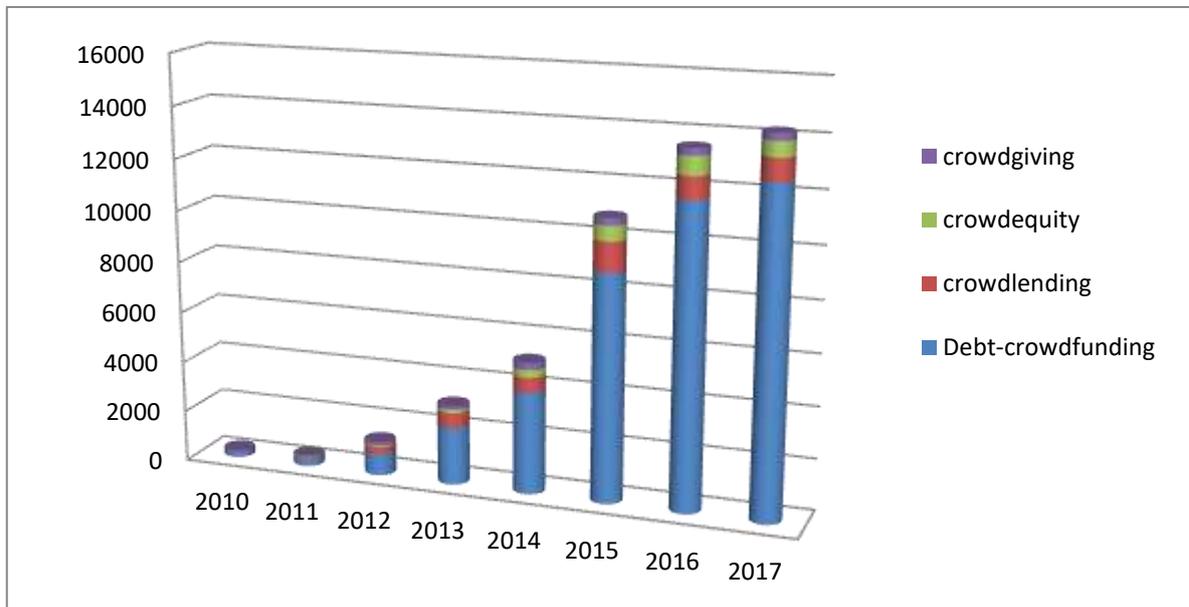
3.3 Le financement en capital dit crowdequity :

Ou financement en échange d'une participation dans une entreprise (Chervyakov & Rocholl, 2019, p. 5) .

3.4 Debt-based crowdfunding :

Le modele **peer-to-peer** de prêt, mis au point par des entreprises telles que *Lendingclub* et *Zopa*, les projets où les entreprises cherchant un prêt postulent sur la plateforme en indiquant le montant du prêt souhaité. Les crowd-banker prennent de petits morceaux de l'emprunt global. Certaines plateformes axées sur les causes sociales offrent des prêts sans intérêts comme Kiva, site de micro-crédit (Germond & Maalaoui, 2015, p. 799).

Figure N°02: Montant total levé par type de financement de crowdfunding dans le monde (2010/2017))



Source : Chervyakov, Dmitry ; Rocholl, Jörg, How to make crowdfunding work in Europe, Bruegel Policy Contribution, No. 2019/6, <http://hdl.handle.net/10419/208041>

4. Les plateformes de financement participatif :

Certains sites Internet font état de 16 milliards de dollars de fonds levés via les plateformes de financement participatif au niveau mondial en 2014 et d'environ 34 milliards de levés en 2015. En Europe, le Royaume-Uni représente environ à lui seul 80% du marché du financement participatif, et les Etats-Unis regroupent plus de la moitié du marché mondial de financement participatif. En France, d'après les chiffres donnés par l'Association Financement Participatif France, les montants collectés via ces plateformes s'élevaient à environ 300 millions d'euros en 2015 (Pommet & Sattin, 2016, p. 9).

L'offre de financement participatif est assez variée. Certains sites proposent d'évaluer les projets avant de faire appel à l'épargne publique ou de se concentrer sur des types d'investissements particuliers, il existe toutefois à l'heure actuelle quatre types de plateformes :

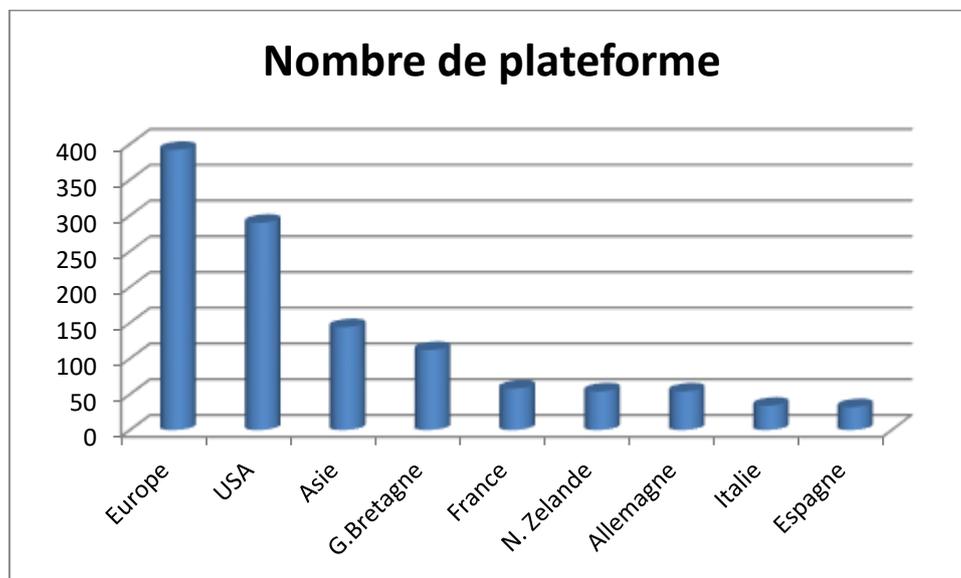
4.1 Les plateformes de dons de type donation-based, où la contrepartie reçue en échange du don reste symbolique.

4.2 Les plateformes de type reward-based sur lesquelles le contributeur reçoit une contrepartie en nature contre son apport. En général, les contreparties offertes sont proportionnelles aux apports effectués par le contributeur.

4.3 Les plateformes de type lending-based qui permettent l’octroi d’un prêt. Le financeur est ainsi rémunéré selon un taux d’intérêt prédéfini qui tient compte du risque du projet.

4.4 Les plateformes de type equity-based encore appelées crowdinvesting, qui prévoient l’émission de titres financiers et particulièrement utilisées pour le financement des start-up (Pommet & Sattin, 2016, p. 10).

Figure N°03: nombre de plateformes de financement participatif par pays



Source: (Chervyakov, Dmitry; Rocholl, Jörg, How to make crowdfunding work in Europe, Bruegel Policy Contribution, No. 2019/6, <http://hdl.handle.net/10419/208041> www.econstor.eu/bitstream/10419/208041/1/166885452X)

5. les Plateformes de financement participatif conformes à la Charia

La finance islamique a reçu une large attention internationale à la suite de la crise financière mondiale, en mettant à la lumière la perception des mécanismes de la finance islamique comme l'un des éléments de la stabilité financière et évitant les effets résultants de l'accumulation de risques financiers. Des études ont indiqué que les risques associés à ce type de financement sont inférieurs à la moitié des risques associés au financement traditionnel, car ses mécanismes sont basés sur l'intéressement et la perte.

L'activité de l'industrie islamique ne s'est pas limitée aux seuls pays islamiques, mais s'est également développée à un certain nombre de pays non islamiques.

Les plateformes de financement participatif conformes à la Charia se sont considérablement développées ces derniers temps sous l'égide de ce que l'on appelle des projets moraux. On peut citer, à titre d'exemple, la plateforme Skolafund en Malaisie, qui a rencontré une forte demande depuis son lancement en 2015, car la plateforme vise à faciliter l'accès des étudiants à des financements pour terminer leurs études universitaires et rendre les coûts de l'enseignement supérieur accessibles à tous les étudiants éligibles afin qu'un étudiant ne soit pas privé de sa chance. La plateforme NusaKapital a également été créée dans le secteur de l'éducation en fonction de leur situation financière.

Le Conseil des services financiers islamiques a examiné les plateformes de financement participatif existantes dans les pays de l'OCI (Organisation de la coopération islamique, 2017), et il a conclu que le nombre de plateformes de financement participatif conformes à la Charia est limité dans les pays de l'OCI, et ne dépasse pas quatre plateformes, et il a également indiqué qu'il était difficile d'assurer la compatibilité de ces plateformes avec la Charia pour l'investisseur moyen, puisque les sites de ces plateformes ne fournissent pas des informations complètes et détaillées qui confirment la compatibilité du travail des plateformes avec la loi islamique (عبد المنعم و يوسف عبيد، 2019، صفحة 21 22).

6. la pratique du Crowdfunding aux pays du Maghreb :

Une étude de Tekfi saliha (Tekfi, 2018, p. 189 206), titrée « caractéristiques et fonctionnement du crowdfunding au Maghreb » publiée dans la revue marocaine de recherche en management et marketing, N18, de la p189 à p206, avait pour objectif de déterminer les caractéristiques et le business model du crowdfunding au Maghreb, en utilisant la méthode qualitative en s'appuyant sur le questionnaire et l'analyse du contenu des sites internet de quatre plateformes de crowdfunding opérantes au Maghreb qui sont : la plateforme « *Chriky* » en algérie (créée en 2013), suivie par « *Mala&co* » au Maroc (créée en 2014), « *Cofundy* » en Tunisie (2014), et suivie en 2016 par la création de la plateforme « *Afrikwity* » par le même fondateur de Cofundy (Tekfi, 2018, p. 197).

L'étude a révélé que les caractéristiques du Crowdfunding dans les trois pays du Maghreb : le Maroc, la Tunisie et l'Algérie, présentent quelques similitudes.

Le même constat a été relevé concernant le business model du Crowdfunding dans cette région. Le point commun entre ces différentes plateformes de Crowdfunding, est l'absence d'une plateforme de prêts avec taux d'intérêts au Maghreb, selon le co-

fondateur de la plateforme marocaine Smala & co ; cela est dû principalement au problème de réglementation bancaire au Maroc et d'exigences réglementaires en France pour opérer à l'étranger, comme pour l'Algérie, car selon le co-fondateur de la plateforme Chriky, les porteurs de projets et les investisseurs refusent des prêts avec taux d'intérêts, et les investisseurs préfèrent devenir actionnaires en contre partie du financement accordé.

En fait, le facteur règlementaire est la contrainte principale qui entrave le développement du financement participatif au Maghreb et le fonctionnement des plateformes de Crowdfunding dans cette région. En effet, avant 2013 la pratique du Crowdfunding aux pays du Maghreb se faisait uniquement à travers des plateformes étrangères, généralement françaises.

La plateforme Chriky, elle a reçu des projets de Belgique, de France, du Canada et des Etats unis, dont aucun n'a atteint son objectif de financement, il en est de même pour la plateforme Smala&co dont des projets issus du Bénin, de Côte d'Ivoire et de Mauritanie, n'avaient pas des pré-requis nécessaires pour lancer une campagne de Crowdfunding (Tekfi, 2018, p. 198).

Dans ce contexte, l'économiste Dr Abdelkader Berish a déclaré dans sa déclaration à «Al-Hiwar» que l'article 46 de la loi de finances complémentaire 2020, établit les plateformes de financement participatif en ligne, qui stipulait que «le statut de conseiller en investissement contributif a été établi avec la tâche de créer et de gérer des plateformes de conseil dans le domaine de l'investissement contributif. Et investir les fonds du grand public via Internet », et les conditions d'établissement et d'approbation de la pratique et du suivi du conseiller contributif sont déterminées par le Comité d'organisation et de suivi des travaux de la Bourse. L'idée des plateformes de financement participatif en ligne est de collecter des fonds en petites quantités auprès d'un grand nombre de publics et de les présenter aux particuliers et de les aider à lancer leurs projets, notamment votre fidélisation. Des pionniers qui ont des idées et n'ont pas les fonds pour mettre en œuvre leurs idées et les transformer en véritables projets d'investissement (اسلام, 2020). Le même expert estime que le succès de ces nouvelles méthodes de financement et le succès du conseiller en investissement contributif en Algérie nécessitent une ingénierie juridique particulière qui prend en compte la particularité de cette méthode innovante de levée de fonds et lui redonne toute nouvelle méthode dans le processus d'intermédiation financière. Cela nécessite également de maîtriser l'arsenal législatif dans le domaine des transactions. La finance électronique, l'expansion et la vulgarisation des méthodes de paiement électronique via Internet, en plus de développer l'infrastructure des technologies de l'information et la vitesse du flux d'Internet, ainsi que la nécessité de répandre la culture de la bourse et des transactions financières sur le marché financier, et

de renforcer la confiance du public dans ces méthodes de financement innovantes (اسلام, 2020).

La taille du marché du financement participatif devrait connaître une nette croissance dans les pays en développement, pour devenir le principal canal de financement pour les PME pour contribuer à la réduction du déficit de financement des petites et moyennes entreprises. Les défis pour accéder à ce financement fait partie des défis les plus importants auxquels ce secteur est confronté à la prolifération des plateformes de financement participatif, en particulier des plateformes de prêt par les pairs organisées qui fait l'objet d'une surveillance prudente de la part des autorités de contrôle. Il peut aider à l'avancement de ce secteur important et vital à la lumière des niveaux élevés. Le déficit de financement des MPME dans les pays (passant à environ 4,3 billions de dollars).

7. L'impact économique et sociétal du crowdfunding en Algérie :

Pour mieux cerner l'impact économique et sociétal du crowdfunding en Algérie, il est utile d'analyser ses avantages en fonctions des différentes parties : pour les PME et les Start-ups, pour les banques et établissements financiers, pour l'économie et pour la société.

7.1 Pour les pme et les startups :

Le crowdfunding met à leur disposition une solution pour financer des dépenses non prises en compte par les banques comme le besoin de liquidité ou des projets d'investissements immatériels et sans prise de garanties contrairement aux banques, et de diversifier leurs sources de financement, en plus, c'est une opportunité pour tester leur business model, et présenter leurs produits à la foule pour les convaincre de les financer, sans oublier le gain de temps pour décaissement des fonds.

7.2 Pour les banques et établissements financiers :

C'est un outil de financement complémentaire au financement bancaire : le crowdfunding n'a pas vocation à se substituer au financement conventionnel mais à le compléter, sachant que celles si risquent de se faire moins prêteuse, à cause de la rétraction des recettes des hydrocarbures. Le recours des banques aux règles universelles de gestion de Bâle II et bientôt Bâle III, relatives au renforcement de leurs fonds propres, faire évoluer le système de paiement électronique sous forme de monnaie virtuelles qui permet de recevoir les fonds et les transférer en toute sécurité.

7.3 Pour l'économie algérienne :

Le crowdfunding permettra de booster l'entreprenariat et l'esprit entrepreneurial, qui demeure la clé pour un développement économique durable, en encourageant les jeunes entrepreneurs à concrétiser leurs projets, et participera à la dynamisation de l'économie algérienne en faisant revivre la production nationale des biens et services.

Il développera ainsi la créativité et l'innovation considérées comme une source forte de compétitivité, qui est un élément clé de la survie, de la croissance et du développement des PME. En effet, la démographie des sociétés algériennes est caractérisée par une très forte mortalité, notamment les plus petites d'entre elles les TPE, et selon le rapport annuel du Ministère de l'Industrie et des Mines, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Informations (Ministère de l'Industrie et des Mines, 2018, p. 33), les PME de type personnes morales ayant été radiées durant le 1er semestre 2018, sont au nombre de 3421. Ce nombre est visiblement en hausse par rapport aux 2051 enregistrées à la fin du 1^{er} semestre 2017, soit une hausse de 66,8%, ce qui est un énorme taux de mortalité, et prouve l'incapacité du secteur bancaire à financer les jeunes entrepreneurs surtout en période de développement, ce de ce fait tire une sonnette d'alarme.

Tableaux N°01: Mortalité des PME privées par secteur d'activité (personnes morales)

Numéro	Secteurs d'activité	S1/2017	S2/2018	Evolution	
		%	%	Nbre	%
1	Agriculture et pêche	23	41	18	78,26
2	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	8	8	0	0.0
3	BTPH	520	1009	489	94.04
4	Industries manufacturières	221	423	202	91,40
5	Services	1279	1940	661	51,68
	Total général	2051	3421	1370	66,80

Source : CNAS, Bulletin d'information Statistique de la PME n°33, 2018

Le recours au financement participatif peut contribuer à combler la faille du marché financier algérien, au-delà, le développement du crowdfunding est synonyme d'essor de nouveaux métiers essentiellement basés sur le web tel que : développeur des applications, architecte de réseaux, animateur de communauté, rédacteur web, modérateur sur les sites web, juristes etc. Ces métiers fournissent de nombreux emplois et permettent aux investisseurs diasporiques algériens de contribuer au développement de leurs pays d'origine.

Selon l'association internationale de la diaspora algérienne (AIDA), ils seraient au nombre de 7 millions dont 5 millions en France. La Banque mondiale révélait que les transferts d'argent effectués par la diaspora algérienne seraient de l'ordre de 1,65 milliard d'euros pour l'année 2014, ce flux financier constitue un apport important au développement socio-économique de l'Algérie. La part de l'informel reste très importante dans les échanges financiers des diasporas : il s'agit d'échange d'argent de main à main avec des proches, des agences de voyages, des voyageurs ou de la famille. En associant le financement participatif et le financement diasporique, le crowdfunding permettra de collecter l'épargne d'une part et de soutenir des projets productifs dans son pays d'origine d'autre part (Bourouba, 2018, pp. 346-347).

8. Les risques liés au crowdfunding :

Certes, le crowdfunding offre un moyen accessible et rapide de lever des fonds et de bénéficier d'avantages de la foule (Majid, 2017, pp. 29-30), cependant celui-ci est accompagné de risques qui se scindent en deux groupes :

8.1 Les risques propres au modèle de crowdfunding :

- Le risque de cyberattaques, auquel les plateformes en ligne sont exposées ;
- Le risque de fraude, lié cette fois au porteur de projet qui pourrait utiliser les fonds à d'autres fins que celles mentionnées lors de la campagne ;
- Le risque de défaut des plateformes, par une concurrence accrue, elles ont de plus en plus de mal à subsister en tant qu'intermédiaire dans l'opération de financement.

8.2 Les risques liés à l'opération de financement :

- Le risque d'affaire qui exprime l'incertitude autour de la viabilité de l'entreprise liée au fait que, pour la plupart, les entrepreneurs se tournent vers le crowdfunding dans les premières étapes de la création d'un projet.
- Le risque de liquidité, lié au crowdequity, qui traduit l'absence de sortie possible pour les détenteurs de parts de l'entreprise.
- Le risque de sélection adverse lié à l'asymétrie de l'information qui entoure les projets mis en ligne sur les plateformes. Le processus de sélection et d'évaluation permet de pallier à ce problème en déterminant la rentabilité et le risque de l'investissement.

9. Conclusion :

En dépit de l'absence de paiement électronique et de cadre réglementaire favorable au développement du crowdfunding en Algérie, la pratique s'immunise timidement.

La première plateforme arrivée en Algérie était «Twiza.com» qui s'adressait aux particuliers, associations, entreprises, producteurs, entrepreneurs, porteurs de projets créatifs, innovants, scientifiques, artistiques, sportifs et solidaires.

Ce premier site Twizaa est mort-né dû à des contraintes techniques en l'absence d'une réglementation favorable. En septembre 2014, de jeunes algériens lançaient la plateforme « Chriky » qui veut dire: Cherka ou le fait de s'associer, en référence aux investisseurs et entrepreneurs qui s'associent autour d'un prêt, suivi par d'autres plateformes comme *Ninvesti*, et pourquoi pas encourager les banques algériennes à créer leurs propres plateformes ou faire des projets de partenariat avec des plateformes qui existent déjà (Tariant, 2015, p. 20).

Sur la base de ce qui précède et compte tenu du rôle important de ces plateformes dans la promotion de l'accès aux PME à financer, ce qui aura un impact positif sur l'inclusion financière et le développement durable, il faut souligner le rôle important des autorités dans le contrôle et la régulation dans les pays arabes pour :

- soutenir ce secteur, et étudier ses risques et renforcer les cadres réglementaires selon les meilleures pratiques internationales.

- Trouver le cadre législatif approprié pour l'octroi de licences aux plateformes de financement participatif.

- Soumettre les entreprises de financement participatif à la surveillance des banques centrales et des institutions.

- Préparer des études et des recherches sur les plateformes de financement participatif et leurs rôles dans la promotion et l'inclusion financière et le promouvoir du développement durable, ainsi que les risques associés.

- Promouvoir la prise de conscience de l'importance des entreprises de financement participatif dans les pays arabes à travers des campagnes de sensibilisation réfléchies mettant en évidence l'importance de ces plateformes et les risques qui y sont associés.

10. Référence :

- _ DC: World Bank. (2013). *Crowdfunding's Potential for the Developing World*. Washington: infoDev.
- _ Belhamidi, A. (2021, janvier 06). *N'TIC*. Récupéré sur nticweb: <https://www.nticweb.com>

-
- _ Bourouba, K. (2018). le crowdfunding, Une solution alternative de financement pour les startups et les pme en Algérie. *journal of economics and management*, pp. 339-351.
 - _ Chervyakov, D., & Rocholl, J. (2019, Mars). How to make crowdfunding work in Europe. *Policy Contribution*.
 - _ Cumming, D., & Hornuf, L. (2018). *The Economics of Crowdfunding*. Canada: Ebook.
 - _ Duran, N. (2018, juin 12). LES ROLES DES ACTEURS DANS LA FORMATION ET LE DEVELOPPEMENT DU CROWDLENDING : ANALYSE DES LIENS ET ECHANGES SOCIAUX. *HAL*.
 - _ Germond, R., & Maalaoui, A. (2015). *Le crowdfunding, une nouvelle voie de financement pour les PME, le grand livre de l'économie pme*. Paris: Gualino.
 - _ Leboeuf, G., & Schwienbacher, A. (2018). Crowdfunding as a New Financing Tool. *Springer international publishing*, pp. 11-28.
 - _ Majid, Y. (2017). Le crowdfunding : quel impact sur l'entrepreneuriat social ? *Thèse de master*. Université catholique de Louvain, France: Louvain School of Management.
 - _ Ministère de l'Industrie et des Mines. (2018). *Bulletin d'information statistique de la PME*. Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.
 - _ Negiar, D. (2014). *Start-up : rêves, réalités et financement*. Paris: Variance 50.
 - _ *Organisation de la coopération islamique*. (2017). Récupéré sur OIC-OCI: <https://www.oic-oci.org>
 - _ Pommet, S., & Sattin, J.-F. (2016). Le développement des start-up françaises : un problème de financement. *OpenScience*.
 - _ SWD(2016) 154 final. (2016, Mai 3). *Crowdfunding in the EU Capital Markets Union*. Récupéré sur European Commission: https://ec.europa.eu/info/publications/crowdfunding-eu-capital-markets-union_en
 - _ Tariant, J.-M. (2015). *Guide pratique pour financer son entreprise*. Paris: Eyrolles.
 - _ Tekfi, S. (2018). caractéristiques et fonctionnement du crowdfunding au Maghreb. *recherche en management et marketing*.
 - _ م. اسلام (2020, 06 افريل). *جريدة الحوار*. Récupéré sur elhiwardz.
 - _ هبة عبد المنعم، و رامي يوسف عبّيد. (2019). منصات التمويل الجماعي: الافاق والاطر التنظيمية. *أمانة مجلس محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربي*.