

Le crowdfunding : Une solution alternative de financement pour les start-ups et pme en Algérie

Crowdfunding: An alternative financing solution for start-ups and SMEs in Algeria

BOUROUBA KATIA

Université Sétif1. Algérie

katia.bourouba@univ-setif.dz

Date de soumission : 03/01/2018

Date d'acceptance : 23/04/2018

Date de publication : 31/12/2018

Résumé :

Depuis quelques années et avec la croissance de l'instabilité financière mondiale suite à la crise de 2008s'inscrit l'émergence du crowdfunding, une véritable alternative de financement pour les porteurs de projets et les entreprises.

Le crowdfunding fait partie de la finance collaborative qui replace les internautes au centre de la collecte des fonds il est un moyen de financer des projets avec des plateformes Internet en tant qu'intermédiaires entre des contributeurs et des promoteurs de projets et concerne des secteurs d'activités très divers. Parmi les enjeux du crowdfunding est de répondre au problème de financement des porteurs de projets et jeunes entreprises. L'objectif de cet article est d'aborder les points suivants :

- présenter ce nouveau mode de financement et ses différentes formes.
- proposer l'intégration de ce moyen de financement en Algérie.
- recommander et proposer des solutions pour la mise en place du crowdfunding en Algérie.
- **Mots clés:** Crowdfunding; Start Up, la Finance Participative; PME.

Summary:

In recent years and with the growth of global financial instability following the crisis of 2008 is the emergence of crowdfunding, a real alternative financing for project leaders and companies.

Crowdfunding is part of the collaborative finance that puts internet users at the center of the fundraising, it is a way for financing projects with Internet platforms as intermediaries between contributors and project promoters and concerns sectors of very diverse activities. Among the issues of crowdfunding is to answer the problem of financing of the carriers of projects and young companies. The purpose of this article is to address the following:

- present this new financing method and its different forms.
- propose the integration of this means of financing in Algeria.
- recommend and propose solutions for the implementation of crowdfunding in Algeria.
- **Keywords:** Crowdfunding; Start Up, participative finance; PME

* katia.bourouba@univ-setif.dz

Introduction :

Le développement de l'économie numérique est le secteur le plus dynamique de l'économie mondiale, aussi bien en tant que créateur d'emploi, que levier de modernisation et développement. Les technologies numériques sont entrain de façonner de nouveaux modes de financement et d'investissement.

Dans ce contexte, émerge la finance participative comme un mode de financement qui met en rapport directement une offre et une demande de fonds via une plate-forme web, en vue de financer des projets créatifs ou entrepreneuriaux.

Cette pratique connaît à l'échelle mondiale une forte croissance, faisant des leaders comme exemples : les USA, UK, et la France.

En Algérie, ce mode de financement pourra compléter la finance traditionnelle et dynamiser l'activité économique.

*Nous tenterons à travers ce modeste travail de répondre à la question suivante : **Peut-on développer le crowdfunding comme mode de financement alternative pour les startups et les pme en Algérie ?***

1-Rappel historique du crowdfunding :

On trouve les traces du financement par la foule dès le début du 17^{ème} siècle, en 1606 la Duch East India Company était la première firme financée par le public afin d'organiser des voyages dangereux vers l'orient.

*En 1700, le fonds d'emprunt irlandais de **Jonathan Swift** octroyait des crédits sans garanties aux miséreux du Dublin grâce à la contribution des petits épargnants.*

En 1824, plus de 2000 personnes achetaient pour 50 £ des actions de la société Thames Tunnel dans le but de permettre la construction d'un tunnel.

En 1885, le crowdfunding était utilisé pour financer le statut de la liberté New-Yorkaise, en faisant appel public au don dans le journal le New-York World et récolté plus de 100 000 \$ en 6 mois grâce à la générosité de la foule.[†]

En 1976, le docteur Mohamed Younes a initié un projet de recherche avec ses étudiants au Bangladesh portant sur la possibilité d'un financement à destination de personnes à faibles revenus.

Son idée visionnaire d'offrir des microcrédits aux pauvres bangladais.

En 1990, avec l'expansion de l'internet dans le monde, le crowdfunding a connu les premières expériences, deux types de projets sont financés : des projets artistiques et caritatifs.

A partir de 2008, une forte émergence de plateformes de financement participatif et une nouvelle activité est née : le crowdequity, dédiée au financement des projets entrepreneuriaux.

Mais c'est avec l'année 2012 que le crowdfunding a connu la progression des plateformes de financement participatif dans le monde, 7.2 mds de \$ ont été collecté dans le monde et 800 plateformes sur internet.¹

En 2014, c'est la régulation des plateformes de financement participatif afin de favoriser son développement dans un environnement sécurisant pour les différents acteurs, et la mise en place d'un cadre réglementaire qui garantisse les investisseurs.

2-La notion du crowdfunding :

Le crowdfunding ou le financement participatif est un mode de financement virtuel qui permet de récolter des fonds auprès du public via internet.

Le mot anglais « crowdfunding » se compose de crowd qui veut dire la foule et funding qui désigne financement.²

Il consiste à financer un projet, une association, une start-up ou une entreprise en faisant appel à un grand nombre de contributeurs et en passant par un site internet sans l'aide des intermédiaires financiers traditionnels.

Appelé également le financement collaboratif, le socio financement, le financement 2.0, ou littéralement financement par la foule.

Quelque soit la terminologie, le crowdfunding représente un nouveau mode de financement pour la start-up et les petites et moyennes entreprises auprès des particuliers à travers une interface web, soit sous forme de fonds propres additionnels, soit sous forme de prêts.

En effet, il permet de récolter des fonds, le plus souvent des petits montants auprès des internautes dans le but de financer un projet artistique ou entrepreneurial. Le support utilisé pour la levée des fonds est un site internet appelé une plateforme.

C'est une source de financement émergente, pour des contributions à faibles montants par les internautes au profit des porteurs de projets artistiques, culturels, sociaux ou entrepreneuriaux.

La plateforme de financement participatif est un site internet où les projets sont présentés aux internautes. Elle joue un rôle d'intermédiation entre les porteurs des projets et les contributeurs potentiels.

3-Les types de financement du crowdfunding :

On distingue trois types de financement :

- *Le financement par le don dit crowdgiving.*
- *Le financement par le prêt dit crowdlending.*
- *Le financement en capital dit crowdequity .*

3-1-le financement par le don : *est le premier mode de financement participatif à grande échelle, popularisé par des plateformes de don, voire un encaissement pour le compte des tiers.*

Il permet de récolter des sommes non –négligeables au profit des projets artistiques, culturels, généralement humanitaires.

3-2 -le financement par le prêt : appelé aussi crowdlending on distingue deux types :

-le prêt non rémunéré

-le prêt rémunéré

Le premier consiste en l'octroi de fonds à titre gratuit : le prêteur n'attend pas de rémunération pour son argent prêté, il souhaite seulement la récupération de ses fonds sans intérêts.

Le second type de prêt en l'octroi de fonds avec rémunération. L'entrepreneur doit rembourser son crédit avec les intérêts selon les modalités convenues.

Les entreprises qui se financent par le crowdlending n'ont pas accès au prêt bancaire classique et elles sont donc prêtes à accepter des taux élevés sur les plateformes de financement participatif.

3-3-le financement en capital : sous forme de titres financiers, il s'agit de faire l'acquisition des fonds propres (notamment sous la forme d'actions, d'obligations convertibles) par des investisseurs privés (fonds d'investissement, business Angels et sociétés de capital-risque).

Le crowdfunding de fonds propres consiste à faire entrer des investisseurs au capital de l'entreprise et de les rémunérer. C'est un mode de financement complémentaire aux sources du capital d'amorçage tel que le capital-risque et business Angels.

Les obligations émises sur les sites et souscrites par les investisseurs ont un peu les mêmes caractéristiques que le prêt : durée, remboursement, intérêts financiers fixés au départ ou dividendes.

4-Le fonctionnement du crowdfunding :

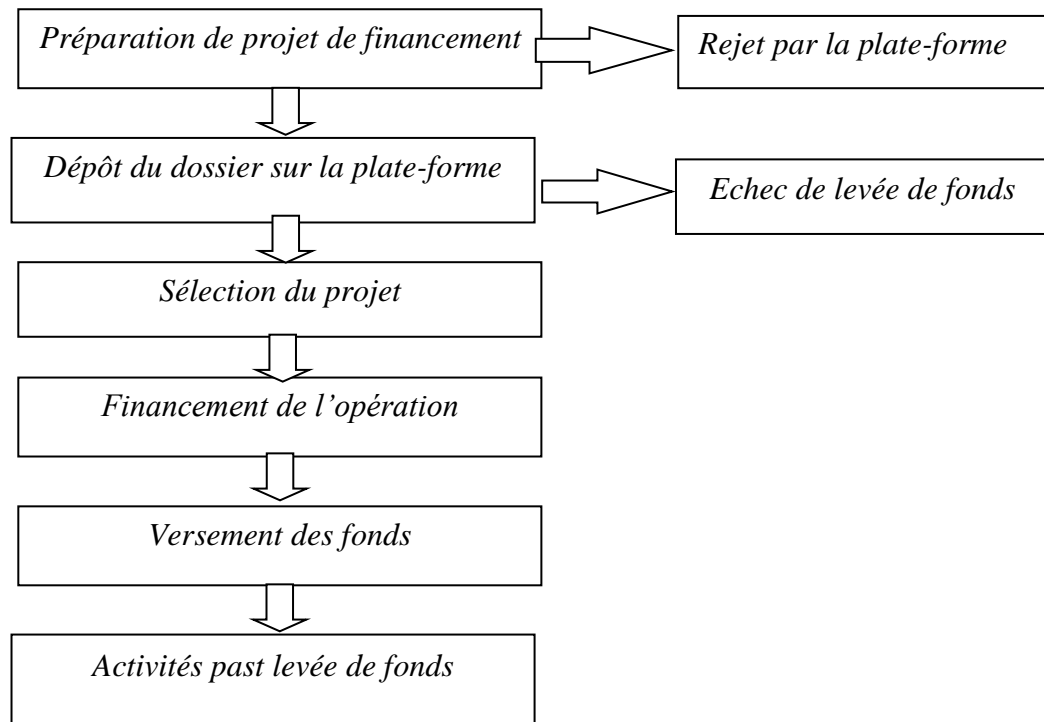
Pur produit –internet, le crowdfunding est une alternative aux financement conventionnels par les banques ou par le microcrédit.

Le principe est simple : un particulier, une association ou une entreprise a besoin de fonds pour réaliser un projet personnel ou professionnel. Le crowdfunding permet à ces personnes de faire appel au public pour en financer tout ou une partie via une plate-forme qui se charge de mettre en relation les financeurs avec les demandeurs de fonds.

5-Les étapes d'une opération de financement par le crowdfunding :

Les plateformes de financement participatif différent selon leurs métiers, mais elles répondent aux mêmes principes constitutifs, on peut découper en 4 étapes comme le montre le schéma suivant :

schéma n° 1 : les étapes d'un projet en crowdfunding



5-1-la préparation du projet de financement :

le porteur de projet doit présenter son projet de la manière la plus attractive , les informations communiquées doivent répondre aux question suivantes :

- pourquoi ce projet ?
- quelle est sa pertinence ?
- quelle est la compétence du porteur de projet ?
- quel montant levé ?
- quel retour sur investissement ?

Ainsi l'utilisation d'une vidéo de présentation est un atout supplémentaire à la réussite du financement du projet.

5-2-Depot du dossier sur la plate-forme :le porteur du projet doit choisir une plate-forme qui sert d'intermediaire entre l investisseur et les contributeurs et de conseiller en financement participatif.

Ainsi la plate-forme étudie le pitch qui lui a été envoyé et l'accepte ou le refuse.

5-3-élection du projet : une fois le projet est accepté par la plate-forme ,il est mis en ligne avec tout son contenu : texte de présentation du projet ,vidéos, photos,et la campagne de collecte peut commencer.

Le financement de l'opération :la campagne commence et est limitée dans le temps ,la plate-forme fonctionne par la methode tout- ou- rien (aon) ou bien par le mode (palier) c'est-à-dire versement quelque soient les montants collectés.

5-4-ersement des fonds :

Le système de paiement débloque les fonds et les verse au porteur du projet après la déduction des frais de transactions et les frais de la plate-forme.

5-5-ctivité past levéé des fonds : *la plate-forme suit l'évolution du projet par un reporting régulieret après sa réalisation , l'investisseur rémunère les contributeurs selon les modalités fixés lors de l'acceptation du projet sur la plate-forme .*

6-Le projets financés par le crowdfunding :*le crowdfunding concerne des secteurs d'activités très divers , On peut distinguer des projets artistiques ,cultureles, éducatifs et entrepreneuriaux.*

Les porteurs de projets ont mal à mobiliser les acteurs conventionnels de la finance ,comme les banques ,et Pour palier leurs difficultés financières et financer leurs projets :création d'une marque , d'un produit ,d'un nouveau service ,des entreprises tel que les TPE ,les artisans,les commerçants et les start-up évoluant dans un univers technologique ou innovant font appel au financement participatif .

7-L'évolution du crowdfunding au niveau mondial ,en Europe et aux pays du maghreb :

7-1-Au niveau mondial : *le crowdfunding connaît un succès de plus en plus conséquent à travers le monde .en 2015 le montant des financements collectés était de plus de 34 milliards de dollars .*

Tableau n°1 : Evolution des montants levés par le crowdfunding dans le monde

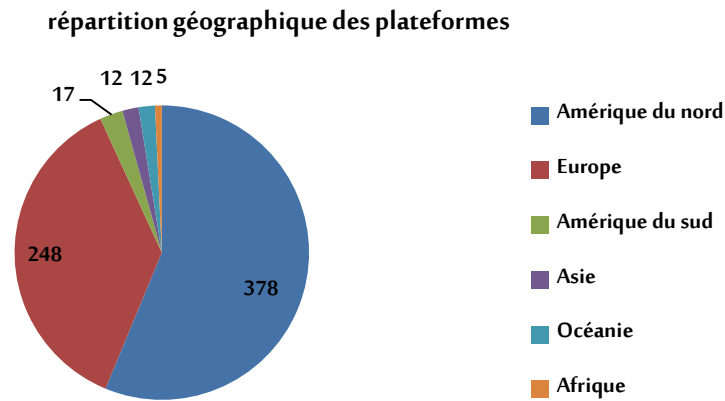
Année	2009	2010	2011	2012	2013
Millions de dollars	530	850	1470	2700	5400

Source :*Véronique Bessière ,Eric stéphanie ,le crowdfunding ,fondements et pratiques ,éditios DE Boeck , 2017 , p 43.*

Les montants collectés en financement participative doublent chaque année, passant de 530 millions de \$ en 2009 à plus de 5400 millios de \$ en 2013,cette évolution témoigne de l'importance du financement participative ,d'une part aux porteurs de projet ayant des besoin de financement et d'autre part ,au contributeurs voulant investir leurs épargnes.

Etant donné l'intérêt que suscite le crowdfunding ,on observe une évolution exponentielle des plateformes depuis 2007 pour atteindre plus de 650 plateformes en 2013, situées principalement aux états unis et en Europe, comme l'indique la figure ci-dessous.

Schéma N°2 : Répartition géographique des plateformes de crowdfunding dans le monde en 2013.



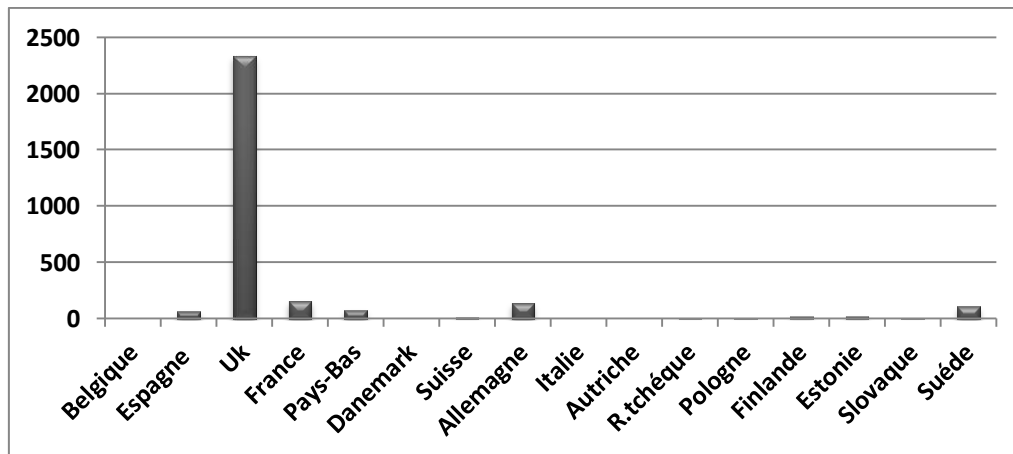
Source :Banque mondiale ,rapport sur le crowdfunding au monde (2013)

La figure nous montre que la majorité des plateformes se situent en Amérique du nord et en Europe , en revanche la representation du crowdfunding dans les autres régions du monde est très modeste.

7-2-En Europe :Le financement participatif connaît une forte croissance en Europe , notamment en Grande – Bretagne , en France , en Allemagne , en Suède et aux pays- bas ,le Royaume-uni représente à lui seule 80% de la collecte .

Les collectes soulevés en 2014 sont reparti comme suit :

Schéma n°3 :Volume des transactions du financement participatif en Europe en millions d’€ pour l’année 2014



SOURCE :Arnanud Poissonieret Beryl Bés, le financement participatif un nouvel outil pour les entreprises,éditions Eyrolls,2016, p 21.

Le royaume –uni le pionnier de la finance participative en Europe ,représente 80% de la collecte,ensuite la France ,deuxième pays Européen en termes de volumétrie ,en dépit de la jeunesse du phénomène et le retard de l’adoption de la réglementation (adoptée en 2014).

7-3-Au pays magrébins :Le financement participatif dans les pays du magreb demeure au stade embryonnaire , en Algerie tout comme la tunisie et le maroc, ce mode de financement novateur pourrait apporter des solutions concrètes aux pme.

7-3-1-Au Maroc : Plusieurs projets de plate-formes de crowdfunding ont été initiés au Maroc mais elles ont dû s'arrêter avant même de commencer parce qu'elles se sont heurtées aux contraintes réglementaires.

Les porteurs de projets marocains ont profités de ce mode de financement, en lançant leurs projets sur des sites web dans des pays étrangers : en France ou aux U.S.A .

En effet, en Avril 2015, 126 projets ont réussi à lever environ 413000 € sur différentes plateformes.¹

7-3-2-En Tunisie :

Ce mode de financement n'est pas encore opérationnel en Tunisie, la promulgation d'une loi organisant le mode de financement via le web permettra d'appuyer financièrement les jeunes prometteurs et offre de nouvelles opportunités innovantes dans la mobilisation de l'épargne des citoyens.

Selon les études menées par la plate-forme de crowdfunding en dons Cofundy et le programme européen Switechmed, les porteurs de projets tunisiens ont sollicité des plateformes étrangères :

En juin 2014, 109 projets ont réussi à lever 1.9 millions € de financement sur différentes plateformes étrangères. Un financement qui reste principalement réalisé sous la forme de **dons**.²

7-3-3-En Algérie : En dépit de l'absence de paiement électronique et de cadre réglementaire favorable au développement du crowdfunding en Algérie, la pratique s'imunise timidement.

La première plate-forme arrivée en Algérie c'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 du à des contraintes techniques en l'absence d'une réglementation favorable.

En septembre 2014, des jeunes algériens lançaient la plate-forme « **Chriky** » qui veut dire : cherka ou le fait de s'associer, en référence aux investisseurs et entrepreneurs qui s'associent autour d'un projet ou start-up.³

8-L'impact économique et sociale du crowdfunding en Algérie:

En Algérie où il existe des projets et des idées de start-up innovantes et le majeur obstacle à leurs réalisations est le financement, le marché algérien a donc besoin de moyens de financements alternatifs.

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

8-1-Pour les PME et les startups : Le crowdfunding met à la disposition de tous les porteurs de projets qui se plaignent de la difficulté d'accès au financement conventionnel une solution pour :

- *financer des dépenses non prises en compte par les banques comme le besoin de liquidité ou des projets d'investissements immatériels.*
- *l'absence de prise de garanties dans le financement participatif.*
- *diversifier leurs sources de financement, afin de ne pas être trop fragilisées par le moindre concours des banques, dans les prochaines années.*
- *tester leurs marchés, parce que les start-ups doivent présenter leur business-model, leur produit ou leur service à la foule des particuliers afin de convaincre ces derniers de les financer.*
- *permettre de créer un effet de levier sur d'autres financements (prêts bancaires, fonds d'investissement etc....).*
- *obtenir un financement décaissé en quelques semaines contre plusieurs mois dans le cas d'un financement bancaire. Le processus de financement est extrêmement rapide. Généralement, les plateformes de crowdfunding offrent la possibilité de tenir la campagne sur une durée allant de 20 à 90 jours maximum.*
- *obtenir des financements sans garanties soit sous formes de nantissements ou de cautions.*

8-2-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.*
- *les banques algériennes risquent de se faire moins prêtes, au cours des prochaines années, en raison, notamment, au problème de liquidité bancaire du à :*
 - *la rétraction des recettes des hydrocarbures.*
 - *le recours des banques aux règles universelles de gestion de Bâle II et bientôt Bâle III, relative au renforcement de leurs fonds propres.*
- *servir principalement à financer tous les frais préalables à la mise sur le marché du premier produit de la société, frais de recherche et développement(R&D) , prototype, business plan, conseils juridiques, loyers, et autres dépenses préalables à la création d'une société. Cette phase risquée de l'amorçage qui n'est pas financée par les banques.*
- *faire évoluer le système de paiement électronique sous forme de monnaie virtuelles qui permet de recevoir les fonds et les transférer en toute sécurité.*
- *Encourager les banques algériennes à créer leurs propres plateformes ou faire des projets de partenariat avec des plateformes qui existent déjà.*

8-3-Pour l'économie algérienne:

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

•le crowdfunding développera la créativité et l'innovation considérées comme une source forte de compétitivité, 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 , environ 34471 en 2016¹. La principale cause de mortalité qu'est le climat des affaires : la bureaucratie, L'octroi de terrains à usages industriels, la délivrance de permis de construire, les branchements à l'électricité, au gaz et à l'eau, La levée de crédits bancaires.

•le crowdfunding permettra la création des entreprises sans l'assistance directe de l'Etat : jusqu'aujourd'hui toutes les aides à la création d'entreprise est assuré par l'Etat.

•le recours au financement participatif peut contribuer à combler la faille du marché financier algérien : Le marché des actions à la Bourse d'Alger compte actuellement seulement cinq sociétés cotées : la chaîne EGH El-Aurassi, le groupe Saidal, Alliance assurances, NCA Rouiba et Biopharm, la plus faible capitalisation des marchés boursiers en général.

•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, juristesetc. Ces métiers fournissent de nombreux emplois.

8-4-pour la société algérienne :

•encourager les ménages à l'épargne avec des faibles montants vers l'économie réelle.

•assurer aux citoyens la traçabilité de leur épargne et décider eux- mêmes de la destination de leurs économies ainsi le crowdfunding favorise le développement d'une véritable finance populaire et à flécher l'épargne directement vers l'économie.

•permettre 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'un côté et de soutenir des projets productifs dans son pays d'origine de l'autre coté.

•Renforcer la solidarité et la confiance entre les algériens et leurs économies.

9-Les risques du crowdfunding :

La spécificité du crowdfunding autant que mode de financement innovant présente des risques pour les différents acteurs : Les financeurs et Les porteurs de projets.

- *Les **financeurs** peuvent être confrontés à des faux projets, d'escroquerie et de détournement des fonds collectés, en exploitant le crowdfunding par des malfaiteurs pour cumuler de nombreuses participations et les détourner, dans le but de financer une activité illicite (blanchiment d'argent, financement du terrorisme) ou bien noircir des fonds issus de l'économie légale.*
- *Les **porteurs de projets** peuvent aussi être victimes d'un certain nombre de difficultés : pas de garantie d'atteindre leurs objectifs, sous-estimation des coûts et risque de propriété intellectuelle, l'échec possible de certains projets n'ayant pas atteint un volume suffisant de collecte de fonds.*
- *la dématérialisation des échanges a entraîné une démultiplication des risques de transfert des flux financiers collectés hors le territoire national.*
- *Le crowdfunding est coûteux en énergie : pendant la campagne de communication, le porteur de projet doit consacrer une partie de son temps pour assurer un reporting auprès des contributeurs tout au long de la campagne, être disponible pour établir un contact avec eux (pour les remercier, leur donner des informations sur le projet, leurs contreparties éventuelles, etc.) .cette mobilisation se fait nécessairement au préjudice d'autres tâches quotidiennes à assumer pour son entreprise.*
- *Le crowdfunding est plus coûteux que l'emprunt bancaire (sauf le don, évidemment) : en plus des frais liés à la communication, il faut intégrer la commission de la plateforme (généralement un pourcentage allant de 5% à 12% du montant des fonds levés) et les intérêts dans le cas de prêts (qui doivent être attractifs par rapport à d'autres solutions de placement moins risquées).*
- *le plagiat des projets par d'autres internautes ou par la plate-forme elle-même avant la concrétisation du projet ,expose le porteur du projet a la violation de ces droits de propriété intellectuels .*

10-Recommandations et propositions :

L'Algérie peut utiliser le crowdfunding comme un outil économique novateur pou le financement des startups et des pme, notamment, avec la baisse des recettes des hydrocarbures et la réduction des dépenses d'équipement de l'Etat ce qui a pour conséquence de pénaliser la croissance économique.

Afin de favoriser l'émergence du crowdfunding en Algérie nous suggérons d'agir sur les points suivants :

- *Adoption d'un cadre juridique et réglementaire du financement participatif pour les entreprises et les particuliers, qu'il s'agit de dons, de prêt ou de souscription de titres. Cette législation vise à protéger les épargnants et accélérer la dynamique du crowdfunding.*
- *Création des statuts spécifiques destinés aux plateformes comme intermédiaires en financement participatif, avec un cahier de charge à respecter.*

- *Engagement des plateformes de se conformer à toutes les règles qui s'imposent à l'institution financière telle que l'honorabilité, la compétence professionnelle et la transparence.*
- *l'utilisation des services d'établissements de paiement pour les transactions financières entre le porteur du projet et les contributeurs.*
- *organisation des séminaires, colloques afin de faire connaître la pratique.*
- *sensibilisation des agents économiques à ce nouveau mécanisme de financement.*
- *Il est donc essentiel pour notre pays de développer cette activité, d'une part, pour son impact sur la croissance des entreprises et, d'autre part, pour les emplois qu'elles créent.*

Conclusion :

L'objectif de cette étude est de présenter un nouveau mode de financement pour les startups et les pme, et le proposer comme une solution alternative aux canaux classiques d'investissement que sont les banques et les institutions financières en Algérie.

Les principales conclusions de ce travail indiquent que l'Algérie peut développer le crowdfunding comme mode de financement alternatif pour les startups et les pme.

Ainsi, a chaque type de projet, ses besoins de financement, tant dans son amorçage que dans son développement. Grâce à ses multiples formes, le crowdfunding permet de répondre à ces besoins.

Ailleurs dans le monde, le crowdfunding est en croissance accélérée, ce qui a permis de financer des centaines de milliers de projets .il constitue ainsi un nouveau mode de financement complémentaire de la finance traditionnelle.

Dans le cadre de la décision du gouvernement de diversifier les sources de financement de l'économie, et pour favoriser le développement du crowdfunding en Algérie, nous estimons qu'il faudrait informer les porteurs de projets et les entreprises sur les opportunités qu'offre le crowdfunding et d'essayer d'encadrer la pratique par les autorités concernées.

L'Algérie a tout intérêt de développer cette forme de financement à l'avenir.

Bibliographie :

- *- Véronique Bessiére et Eric stéphanie, le crowdfunding : fondements et pratiques, de Boeck éditions,2014, p 23.
- 2- La revue française de gestion n°259 ,2016, p52.
- 3- Jean- Mark Tariant, guide pratique pour financer son entreprise, éditions Eyrolles ,2015, p20.
- 4- Véronique Bessiére et Eric stéphanie , op cit ,p 23 .
- 5- Thameur Hamedene , le crowdfunding ,une innovation pour financer le développement du Maroc , revue :techniques financières et développement n° 124, 2016 ,p30.
- 6-Afrikwity, Plateforme d'equity crowdfunding pour l'Afrique, Le Crowdfunding en Tunisie - Etat des lieux, enjeux et avantages, disponible sur le site : www.afrikwity.com, consulté le 16/01/2017
- 7- Voir le site www.chiky
- 8- Ministère de l'industrie et des mines, bulletin d'information statistique, décembre 2016 .