

**Le Crowdfunding comme mécanisme innovant de financement des start-up  
-Les plateformes Ninvesti et Twiiza comme modèle –**

**Crowdfunding as an Innovative Mechanism for Financing Start-Ups–  
The Ninvesti and Twiiza Platforms as a Model –**

**Dabah Mohamed Ridha <sup>1\*</sup>, Benbraika Abdelouahab <sup>2</sup>**

<sup>1</sup> Université Mohamed Khaider Biskra (Algérie), mohamedridha.dabah@univ-biskra.dz .

<sup>2</sup> Université Mohamed Khaider Biskra (Algérie), a.benbraika@univ-biskra.dz  
Laboratoire Finances, Banques et Management; Lab.fbm@univ-biskra.dz

Received: 28/04/2021

Accepted: 27/06/2021

Published: 31/12/2021

**Résumé:**

*Cette étude vise à clarifier le rôle du financement participatif en tant que technique moderne de financement des startups, et dans le but d'identifier l'importance de cette technique ; nous avons revu à la fois le cadre conceptuel des startups et du crowdfunding avec et pour identifier les plateformes de Twiiza et Ninvesti.*

*Les résultats de cette étude ont conclu qu'il existe de nombreuses difficultés de financement auxquelles les startups sont confrontées en Algérie, c'est pourquoi et c'est pourquoi le financement participatif est considéré comme l'une des meilleures alternatives de financement sur lesquelles on peut compter, mais on constate que ce type de financement est encore assez récent en Algérie, où il n'a pas encore été retrouvé.*

*Les financiers et la culture entrepreneuriale nécessaires à son développement, et cela se manifeste à travers le manque de plateformes de financement participatif d'une part, ainsi que la faiblesse constatée dans les activités de les plateformes crowdfunding d'autre part, et c'est pourquoi l'Algérie doit redoubler d'efforts pour promouvoir le financement participatif en bénéficiant des expériences des pays leaders en matière de financement et en bénéficiant des institutions émergentes.*

**Mots-clés:** startups, crowdfunding, plateforme Twiiza, plateforme Ninvesti

**Abstract:**

*This study aims to clarify the role of crowdfunding as a modern technique for financing startups, and in order to identify the importance of this technique; we reviewed both the conceptual framework of startups and crowdfunding with and to identify the platforms of Twiiza and Ninvesti. The results of this study concluded that there are many financing difficulties that startups face in Algeria, which is why and this is why crowdfunding is considered one of the best financing alternatives on which we can count, but we see that this type of funding is still fairly recent in*

---

\* Auteur correspondant.

*Algeria, where it has not yet been found. The financial and entrepreneurial culture necessary for its development, and this manifests itself through the lack of crowdfunding platforms on the one hand, as well as the weakness observed in the activities of crowdfunding platforms on the other hand, and this is why Algeria must redouble its efforts to promote crowdfunding by benefiting from the experiences of leading countries in terms of financing and by benefiting from emerging institutions.*

**Keywords:** startups, crowdfunding, Twiiza platform, Ninvesti platform

## 1. Introduction:

En Algérie, comme dans d'autres pays du monde, les startups reçoivent une grande attention à l'heure actuelle, en raison de la rapidité de leur croissance et de l'ampleur des rendements qu'elles réalisent, mais malgré tout cet intérêt, elles font toujours face à de nombreuses difficultés de financement et les problèmes qui affectent leur activité, leur croissance et leur développement.

Par conséquent, il est devenu nécessaire pour ces institutions de rechercher des alternatives de financement innovantes adaptées à leurs caractéristiques et à leurs besoins financiers

Les technologies numériques sont en train de créer de nouveaux modes de financement et d'investissement. C'est dans ce contexte que la finance participative (crowdfunding) est apparue comme un mode de financement qui met en rapport directement une offre et une demande de fonds via une plateforme Web en vue de financer des projets startups créatifs qui répondent à de nouvelles exigences de la part des investisseurs qui veulent placer leur argent pour financer des projets vertueux et innovants.

Ce type de financement (crowdfunding) vise à développer des méthodes

innovantes permettant une communication directe avec les particuliers ou le public en général afin de fournir un financement adéquat pour des projets, en particulier des projets innovants

Il y a eu de nombreuses tentatives de création de plateformes de financement participatif en Algérie, telle que de Ninvesti et aussi à l'image Twiiza ou Chriki, qui avait vu le jour il y a quelques années, sans succès.

À travers cet article, nous souhaitons mettre en évidence le rôle du financement participatif dans le financement des startups en répondant à la question principale suivante:

Dans quelle mesure le crowdfunding peut-il constituer un mécanisme innovant de financement de start-up via des plateformes de crowdfunding- La plateforme Ninvesti comme modèle ? -

L'importance de l'étude est représentée dans une tentative d'éclairer le secteur des startups, son importance et son rôle dans l'économie nationale, en plus de présenter les différentes méthodes de financement des startups et de présenter le crowdfunding comme l'une des nouvelles alternatives de financement.

Cette étude vise à présenter les startups et les technologies les plus importantes

développées dans leur financement, notamment le crowdfunding, en plus de présenter la plateforme de crowdfunding Ninvesti et d'évaluer son activité.

Afin de répondre à la problématique présentée dans cet article, il a été divisé en trois axes:

- I. Présentation des startups.
- II. qu'est-ce que le crowdfunding et ses types.
- III. les plateformes de crowdfunding algériennes Ninvesti comme modèle.

## 2. Présentation des startups :

### 2.1. Définition des startups

Les startups ont été définies comme "une petite entreprise qui commence à se développer et à grandir, dans les premiers stades de son travail, et est généralement financée par un individu ou un petit groupe d'individus, On peut également dire que les startups sont une entreprise jeune et dynamique bâtie sur la technologie et l'innovation. Les fondateurs bénéficient du développement d'un produit ou d'un service pour lequel ils estiment qu'il existe une demande ". (S. Rawat and others, 2016,p16)

Ries (Ries, 2011,p15) a également défini les startups comme une institution et pas seulement comme un produit, et nécessite donc un nouveau type de management spécialement adapté au contexte de forte incertitude. Sur la base de ce qui précède, Cette idée est nécessaire dans le concept de startup il a également été évoqué par Patrick Fridenson, Selon son avis une startup est une structure qui a (04) quatre

conditions : (Markria & Bouhmouch, sd, p24)

- Fort potentiel de croissance.
- Utilisation de nouvelles technologies.
- Grand besoin de financement.
- Être sur un marché où l'évaluation des risques est difficile.

Dans les deux définitions, le concept d'incertitude est nécessaire : une startup est présente sur un nouveau marché, dont la taille, les caractéristiques ou l'avenir potentiel ne sont pas nécessairement connus. Cette incertitude élevée entraîne un niveau de risque élevé,

Selon Steve Blank une startup est une organisation temporaire à la recherche d'un business model scalable, répétable et profitable (Rharbaoui & Bignon, 2019, p21)

Il est à noter que cette définition met en évidence deux éléments principaux : d'une part, le projet est éligible en tant que startup tant que le business model n'est pas établi, d'autre part, la startup est vouée à la croissance. Le but des fondateurs est d'étendre leur concept aux niveaux national et international.

### 2.2. Les 5 étapes clés de la croissance d'une Start-up:

L'entreprise a un cycle de vie similaire à n'importe quel objet, dans les entreprises en démarrage, le cycle de vie commence depuis la création de l'entreprise et se termine par une croissance et une prospérité ou un déclin, de sorte qu'elle ne pourra même pas se transformer en une entreprise moyenne

On peut donc dire que les startups passent par cinq(05) étapes : (SALENNE, 2018 )

### **.2.2.1L'idéation, la start-up à l'état embryonnaire:**

L'idéation est l'étape au pendant de laquelle vous consoliderez votre idée. Vous pensez à votre positionnement et à votre business model, C'est également à partir de cette étape que vous identifierez les différents potentiels de croissance de votre Start-up.

Autre point important lors de la phase d'idéation : vous trouvez un ou plusieurs partenaires que vous avez convaincus grâce à votre vision solide. Difficile en effet à ce stade de leur garantir la richesse

### **.2.2.2La création, la naissance de votre start-up:**

L'étape de la création est d'abord celle de l'officialisation de votre start-up. Votre start-up est désormais une vraie entreprise.

L'idée ici est de travailler un prototype de votre offre pour le tester le plus rapidement possible sur le marché. C'est votre version bêta.

Vous êtes convaincu que votre idée est exceptionnelle. Il est maintenant temps de confronter vos certitudes à l'avis de vos clients

### **.2.2.3L'amorçage, votre start-up à l'épreuve du marché:**

La phase d'amorçage, sonne le début de votre course à la croissance, Dès maintenant, vous devez tout mettre en œuvre pour générer de la traction

Deux 2 points sont essentiels ici : pour réussir la phase d'amorçage de votre start-

up, vous devez avoir une stratégie marketing adaptée et faire évoluer constamment votre produit en fonction des retours du marché.

### **.2.2.4Le Scaling, votre start-up en pleine croissance:**

À ce stade, vous avez pu valider que votre offre correspondait à un besoin. Maintenant, il est venu le temps d'industrialiser votre stratégie d'acquisition utilisateurs, C'est au moment du Scaling que la pérennité (toute relative certes) de votre start-up se joue. Vous mettez tout en œuvre pour accélérer votre croissance

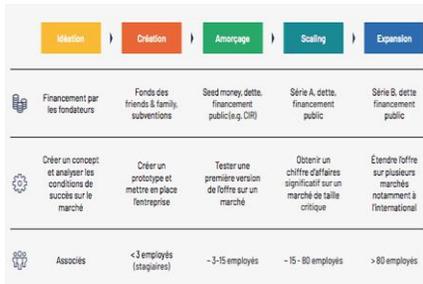
### **.2.2.5L'expansion, votre start-up à la conquête du Monde:**

Vos fondations sont solides, votre offre plait au marché et votre stratégie Marketing a fait ses preuves. En bref, vous avez maintenant suffisamment de maturité pour partir à la conquête de nouveaux marchés, généralement à l'international.

L'enjeu principal ici est d'identifier les marchés à fort potentiel et d'adapter votre offre à leurs caractéristiques.

Vous allez ici rencontrer des barrières technologiques, culturelles et législatives, alors pour investir avec succès de nouveaux marchés, il est essentiel de pouvoir vous appuyer sur un outil Marketing pensez pour l'international.

### **Figure N°01 : Les 5 étapes clés de la croissance d'une start-up**



Source : (SALENNE, 2018)

**.2.3Caractéristiques des startups:**

Les startups se caractérisent par un ensemble de caractéristiques uniques qui les distinguent des autres types d'entreprises, et la caractéristique la plus importante des startups est leur innovation et leur croissance rapide. Ces caractéristiques peuvent nous apparaître dans le tableau suivant:

**Tableau N ° 01 : les caractéristiques distinctives des startups**

Développement de produits	Temps de développement plus courts. Le codage en tant que connaissance est populaire et facile à apprendre et Cela rend les applications et les sites Web faciles à mettre en œuvre.
Test client	Accès facilité aux clients potentiels Il est nettement plus facile de partager une nouvelle application./web. application avec des amis

	/ famille pour tester et donner des commentaires.
Engagement financier	S'appuyer sur les prouesses techniques, le marketing et la sensibilisation pour attirer les utilisateurs, en mettant l'accent sur les actifs
Canaux de distribution	Les réseaux sociaux et les plates-formes mobiles sont la base principale pour accéder aux plates-formes Internet, ce qui facilite considérablement l'atteinte des clients.

Source : (Tadros, Abdel-Razek, Amy, & Hazem, 2018, p23)

Alors qu'il y a ceux qui distinguent les startups avec un autre ensemble de caractéristiques, qui peuvent être résumées dans le tableau suivant:

**Tableau N °02: Autres caractéristiques des startups**

Temporaire	L'objectif de la startup n'est pas de rester ainsi tout au long de sa vie, car elle représente une étape particulière, et l'objectif principal reste de transformer l'idée en entreprise, de trouver une nouvelle façon de fournir
------------	--

	un service et de créer de la valeur.
Trouvez un business model	Être une startup, c'est offrir à ses clients de la valeur avec un produit ou un service que personne n'a fait auparavant. L'enjeu pour la startup est de trouver et de construire un business model compatible avec celui-ci
Industrialisable/Reproductible	Cela signifie que la startup recherche un modèle, qui peut être réalisé à plus grande échelle, ailleurs, ou qui a été réalisé par d'autres tels que Airbnb ou Uber
Scalable	Cette scalabilité, et le fait que le modèle soit reproductible, est ce qui permet aux startups de se développer très rapidement et en peu de temps, par rapport à une entreprise classique.

Source : (Guillaume, 2020)

## .2.4 Techniques innovantes pour financer les startups:

### .2.4.1 Business Agels : (Boulonne, 2011, p1)

Le concept de business angels provenant directement des États-Unis, Il peut être simplement défini comme « un business angels est une personne physique qui investit des capitaux propres sous forme d'endettement ou de prise de participation dans une entreprise privée gérée et appartenant à une personne qui n'est ni un ami, ni un membre de la famille»

Les Business Angels sont des personnes physiques qui investissent une part de leur patrimoine dans une entreprise, à potentiel de croissance, et qui, en plus de ses fonds, met ses compétences, son expérience et ses réseaux relationnels à disposition de l'entrepreneur (Levratto & Tessier, 2015, p2)

### .2.4.2Capital-Risque

Pour l'EVCA : le Capital-Risque est l'ensemble des activités d'investissement à risque effectuées par un intermédiaire financier professionnel dans des sociétés ou projets spécifiques prometteurs. (TAALBA, 2003, p5) Pour Gille Mougnot le capital risque « C'est un investissement en fonds propres ou quasi fonds propres dans les entreprises non cotées, Fournit des capitaux que les banques ne sont pas prêtes à engager, pour financer leur démarrage, croissance, transmission ou leur survie » (Mougnot, 2007, p16)

### .2.4.3Les Concours Des Startups:

Comme cela inclut la participation à des concours de startups afin de présenter le projet et de chercher à gagner un prix financier qui contribue au lancement du projet, mais les chances de gagner sont minces en raison du grand nombre de participants. (Tekfi, 2015, p30)

#### **2.4.4 Financement Participatif (Crowdfunding):**

Il permet aux entreprises de financer leurs projets, en sollicitant un soutien financier en affichant le projet publiquement via des plateformes pour lever les financements nécessaires, mais d'un autre côté, le financement participatif prend beaucoup de temps pour collecter des fonds, et la création d'une entreprise grâce au financement participatif nécessite d'importantes ressources financières. (Tekfi, 2015, p30)

#### **.2.4.5 Finances Personnelles : «Love Money: «**

Le moyen le plus simple d'obtenir un soutien financier est un prêt de la famille et des proches ou l'utilisation de l'épargne personnelle, mais les montants sont souvent limités et cette méthode est risquée pour les relations avec les proches. (SPENDESK, 2020)

#### **.2.4.6 Les Incubateurs**

Les incubateurs sont des structures d'appui à la création d'entreprises qui attire des projets en pré-lancement et constitue un excellent moyen de se développer tranquillement. Ils réunissent des ressources spécialisées dédiées à l'accompagnement et l'assistance des entreprises avant leur création ou dans les premières années de leur vie. Ils comprennent en général, un hébergement immobilier souple, des services administratifs, des actions de conseil et de mise en relation avec les réseaux d'affaires notamment financiers. (albert , bernasconi, & gaynor, 2012,p8)

### **3. qu'est-ce que le crowdfunding et ses types:**

#### **.3.1Définition du crowdfunding::**

Le crowdfunding est le processus de mobilisation de ressources financières pour un grand nombre de personnes afin de fournir le financement nécessaire à un projet à travers des plateformes de financement disposant de sites Internet spécialisés. (Warbis, 2016,p6)

Le crowdfunding est défini comme un mécanisme innovant de financement de projets en levant des fonds, parfois en petite quantité, auprès d'un grand nombre de publics. (François & autres, 2013, p5)

Arnaud Poissonnier définit le crowdfunding comme «l'ensemble des sites internet par lesquels des internautes connus pour être contributeurs peuvent financer un projet de leur choix (Arnaud, 2016, p15)

Mollick (2014) est allé encore plus loin en énumérant les différentes formes de financement participatif actuelles : «Le financement participatif fait référence aux efforts déployés par des entrepreneurs individuels, des groupes culturels, sociaux et à but lucratif pour financer leurs projets dans des projets.» Faibles contributions d'un nombre relativement important de particuliers utilisant Internet, sans intermédiaires financiers traditionnels (Mollick, 2013, p8)

Le financement participatif pour les startups innovantes est une forme de financement populaire. C'est pourquoi il a évolué et a pris différentes formes (Mallard, 2020)

**Tableau N ° 03 : Dates clés du financement participatif**

2005	<b>Kiva: la première plateforme de crowdfunding</b>
2006	Prosper : la première plateforme de crowdfunding aux États-Unis
2007	Créer la plateforme My Major Company
2008	Créer la plateforme WiSeed
2009	Créer la plateforme Babyloan
2010	Créer la plateforme kickstarter
2011	Votez pour la loi américaine sur l'emploi
2012	Création de l'Association de financement participatif en France
2013	La création de l'Association française pour l'investissement participatif
2014-2016	Le cadre réglementaire du crowdfunding en France

Source : (Bessiere & Stephany, 2017, p22)

**.3.2 Types de financement participatif (Crowdfunding):**

**.3.2.1 Crowdfunding basé sur l'idée de lever des fonds et de les fournir sous forme de subventions:**

Les plateformes de financement participatif spécialisées dans ce type de financement collectent des fonds et les fournissent aux porteurs de projets sous forme de subventions, car les fournisseurs de ces fonds n'attendent aucun retour financier sur les fonds fournis, et en général ce type de financement participatif est considéré comme un moyen de financer des projets créatifs, ou de financer des projets à caractère éducatif ou culturel. (puget, 2015,p6)

**.3.2.2 Crowdfunding basé sur l'idée de lever des fonds et de les fournir sous forme de prêts:**

Dans le cadre de ce type de financement participatif, des plateformes de financement participatif spécialisées collectent des fonds auprès des particuliers, puis les propriétaires de projets éligibles à un financement reçoivent le financement nécessaire à leurs projets sous forme de prêts sans intérêt ou sans intérêt, comme il existe du financement participatif. Plateformes qui offrent des prêts sans intérêt aux propriétaires de ces projets. Admissibles à un financement via ces plates-formes. (Lecointre, Germon, & Maalaoui, 2015, p799)

**.3.2.3 Crowdfunding basé sur l'idée de lever et d'offrir des fonds sous forme de Plateforme basée sur les récompenses:**

Il repose sur de simples contributions des participants en échange de récompenses qui reflètent généralement le montant de la contribution. (Crowdfunding factory, 2017)

### **.3.2.4 Crowdfunding basé sur l'idée de lever des fonds et de les fournir sous forme de prises de participation:**

Les internautes prêtent de l'argent en négociant le taux avec l'entreprise qui cherche à financer son projet. Les entreprises rembourseront ensuite la somme prêtée aux différents particuliers. (crowdfunding factory, 2017)

### **3.3 Les principaux éléments du crowdfunding**

Le système de financement participatif s'articule autour de plusieurs catégories d'acteurs. L'un des principes de base du financement participatif est «l'absence d'intermédiaire» dans le système, et le nombre de ces acteurs est très faible, ce qui favorise un contact direct entre les investisseurs et le porteur du projet.

Afin de mener à bien le processus de financement participatif, les éléments suivants sont nécessaires :( RIGA, 2014, P-P, 31-37)

#### **.3.3.1 Les entrepreneurs/les start-ups:**

IL peut s'agir d'un individu, d'un professionnel ou d'une association par exemple, cependant, les besoins de financement ne sont pas les seules raisons qui motivent les entrepreneurs à se tourner vers le financement participatif. En fait, le financement participatif est un moyen très efficace de faire connaître une idée ou un projet à un très large public, parfois

international. Cela se fait principalement via les médias sociaux et le bouche à oreille.

#### **.3.3.2 Plateformes/intermédiaires:**

Agit en tant qu'intermédiaire entre le porteur de projet et les financiers potentiels, et pour utiliser les services de la plateforme de financement participatif, le porteur de projet et les actionnaires doivent d'abord s'inscrire sur la plateforme via des données personnelles, une explication détaillée du projet et informations bancaires.

#### **.3.3.3 Investisseurs :**

Volonté de fournir un soutien financier à un projet avec une contrepartie qui varie selon le type de projet L'ajout de toutes les parties prenantes est la clé d'un financement participatif réussi. Cela crée un effet «collectif» et permet l'émergence de multiples projets. Il faut savoir qu'il existe plusieurs types d'investisseurs dans les projets de financement participatif et qu'ils peuvent avoir différentes motivations fortes. Nous n'avons trouvé aucune sorte de mobilisation des foules. Les investisseurs font partie de tous les groupes sociaux et professionnels.

#### **.3.3.4 Autres prestataires:**

Qui jouent la fonction «support» pour les plateformes de financement participatif telles que les banques, les compagnies d'assurance, les cabinets de conseil, les services de paiement électronique ... etc.

## **4. Le crowdfunding en Algérie et les Plateformes de crowdfunding algériennes Twizza et Ninvesti:**

#### **4.1 Le crowdfunding en Algérie**

Le financement participatif est une pratique récente en Algérie, il représente certaines valeurs culturelles et provient de principes religieux qui encouragent l'entraide, L'algérien participe à l'encouragement des finances participatives, par la création d'un fonds d'investissement, chargé de Participer au capital des petites et moyennes entreprises. (Belaïcha, Bouzidi, & Labaronne, 2012, p140)

Les premières initiatives de crowdfunding en Algérie remontent à l'année 2013, qui a vu la fondation de deux plateformes, notamment la plateforme TWIZA et la plateforme CHRIKY et la troisième initiatives c'est bien la plateforme NINVESTI en 2019.

Malgré l'absence de paiement électronique et d'un cadre réglementaire favorable au développement du financement participatif, 57 campagnes de crowdfunding en était lance entre 2009 et 2015 (Happy, 2016, p22) et 28 campagnes au 2018. (El Hirts Hamid, Feredj, & Toubin, 2019, p373)

#### **4.2 .Les Plateformes de crowdfunding algériennes Twizza et Ninvesti:**

##### **4.2.1 .Présentation de la Plateforme de Crowdfunding Twiiza: (twiiza, 2020)**

Il a cofondé Twiza.com en juillet 2013, Karim Mansoura et Nadir Allam, et il représente la première plateforme de crowdfunding algérienne, l'Algérie dispose désormais d'une solution pour les entreprises émergentes, notamment innovantes, pour financer leurs activités artistiques, solidaires, sportives,

entrepreneuriales ou même des projets environnementaux ...

L'idée de créer une plateforme en Algérie pour eux lors du challenge 2012 «le défi nroho», où ils ont rencontré de nombreuses associations actives, et beaucoup de jeunes talents, pleins d'idées et d'ambitions qui l'ont fait pas réussi à trouver un support pour leurs projets, et donc ils ont voulu apporter une solution pour financer de bonnes idées grâce au soutien des internautes. Nom Celui choisi par la plateforme n'est pas aléatoire, "Twiza", c'est plutôt l'utilisation de le terme utilisé simultanément en Algérie. Ce terme fort, qui est encore utilisé dans certains domaines, représente à lui seul l'esprit et les valeurs de nos ancêtres selon eux, l'entraide, la solidarité et la sympathie, et ainsi il souhaite faire interagir les internautes et accroître leur prise de conscience, ainsi relancer et lui donner une dimension internationale et plus large à Twiza 2.0 ,

L'objectif de la plateforme Twiiza est de pouvoir réaliser des projets algériens qui ne trouvent pas de ressources financières par les canaux traditionnels. En fait, ils affirment que «dans un pays d'une superficie de plus de 2 millions de kilomètres carrés, il y a plus de 45 millions de personnes, des idées de projets naissent tous les Malheureusement, beaucoup de ces idées resteront de simples idées et ne pourront pas devenir de véritables projets en raison du financement.

Actuellement, le site propose (22) seulement vingt-deux projets, dans les catégories : solidarité, art et patrimoine, éducation, musique, entrepreneuriat, sport

et aventure, technologie, et jeux vidéo, avec les connaissances que la majorité proposait dans le domaine de l'entrepreneuriat, Technologie (5 Entrepreneuriat, 7 Technologie)

**Tableau N°04: Les projets les plus importants sur la plateforme Twiiza**

Le projet	nature du projet	L'endroit
Dépanéni	Entreprenariat	Constantine
Dalili	Technologie	Constantine
GD.net	Jeux Video	Ouargla
Sleight	Technologie	Medea
Clic Taxi	Technologie	Blida
DzVentesh	Technologie	Alger
World-Tour	Entreprenariat	Ghardaia

Source: Préparé par les chercheurs sur la base des informations de Twiiza

**4.2.2 .Présentation de la Plateforme de Crowdfunding Ninvesti :(Ninvesti, 2021)**

Ninvesti, il se veut une plateforme de crowdfunding moderne, une Start-up créée en 2019, lancé par l'entrepreneur Nazim Sini, issus de la communauté digitale des deux rives de la Méditerranée le site se veut une plateforme mettant en lien porteurs de projets et personnes voulant les financer. Destinée en particulier aux Algériens établis à l'étranger, Ninvesti reste tout de même ouvert à tous les contributeurs.

**4.2.2.1 .Conditions d'utilisations la plateforme Ninvesti:**

**Etape 1:** vous avez un projet bien défini que vous souhaitez mener à bien? Par exemple, une application, un prototype, un Food-truck, un projet agricole... Pour le financer, vous avez décidé de lancer votre campagne de crowdfunding en tant que porteur de projet .

**Etape 2:** l'objectif de collecte est à définir vous-même, il doit idéalement correspondre au montant minimum dont vous avez besoin pour financer votre projet.

**Etape 3 :** la durée de collecte est à définir entre 1 et 60 jours, exceptionnellement elle peut aller jusqu'à 90 jours c'est le temps que vous vous donnez pour collecter un maximum de fonds .

**Etape 4:** la règle du « tout ou rien » : c'est le principe sur lequel repose un financement sur Ninvesti. Si l'objectif de collecte n'est pas atteint dans le temps imparti - durée de la collecte - les contributeurs sont remboursés, le porteur n'obtient pas le financement et aucune commission n'est perçue par notre plateforme. Il est donc crucial de bien définir son objectif de collecte .

**Etape 5:** les contributeurs: ce sont les personnes qui soutiennent financièrement les projets à travers un don avec ou sans contrepartie.

**4.2.2.2 Les 8 commandements de Ninvesti:**

- Les sommes perçues lors de la collecte sont reversées en dinars et non en euros (taux de change bancaire)

- La somme collectée transite obligatoirement par le circuit bancaire de manière légale et conventionnelle
- La perception de cette somme vous engage lorsqu'il s'agit d'un prêt ou d'une prise de participation
- Ninvesti ne peut être tenu pour responsable si une transaction se déroule ou se négocie entre un contributeur et un porteur de projet en dehors de la plateforme.
- Le réceptionnaire des fonds est seul tenu pour responsable des déclarations fiscales et sociales auprès des organismes compétents
- En cas de conflit commercial ou de litige entre un contributeur et le porteur de projet la plateforme Ninvesti se réserve le droit de faire appel à un médiateur
- Chacun des protagonistes est tenu à la discrétion et au respect de la confidentialité des éléments en sa possession
- Toute information erronée, litigieuse ou trompeuse de la part du contributeur ou du porteur du projet peut entraîner l'exclusion de ces derniers de la plateforme

Actuellement, le site propose seulement (15) Quinze projets, dans les catégories: tourisme, musique, entrepreneuriat, Beauté, technologie, avec les connaissances que la majorité proposait dans le domaine de l'entrepreneuriat, Technologie

**Tableau N°05: Les projets les plus importants sur la plateforme Ninvesti**

Le projet	nature du projet	L'endroit
<b>SoundMe</b>	Technologie	Alger
<b>Kitu</b>	Beauté	Oran
<b>Riwaya Travel</b>	Tourisme	Alger
<b>DroneConnect</b>	Technologie	Alger
<b>Saki&amp;</b>	Entrepreneuriat	Setif
<b>Art&amp;Deco</b>	Entrepreneuriat	Mostaganem
<b>TechData</b>	Technologie	Alger

Source: Préparé par les chercheurs sur la base des informations de Ninvesti.

### 5. Conclusion:

À travers cet article, nous avons tenté de présenter une idée simplifiée des startups, de présenter l'importance du financement pour leur réussite, et de mettre en évidence l'une des techniques les plus importantes pour les financer, représentée par le crowdfunding, en examinant les avantages dont elles bénéficient dans le financement des startups. , ce qui en fait une alternative de financement efficace qui contribue à atténuer les problèmes de financement face aux startups.

Si ce financement a connu beaucoup d'activité dans le monde, c'est en Algérie qu'il est considéré comme un peu récent, mais il se développe à un rythme modéré, ce qui se manifeste à travers l'émergence de plateformes de financement participatif en Algérie, elles-mêmes ont considérées comme startups tels que Twiiza et Ninvesti.

À la fin de cet article, et après notre examen des différentes activités de la plateforme de crowdfunding, et de son rôle dans le financement de projets d'investissement en général et des institutions émergentes en particulier, nous pouvons tirer un ensemble de conclusions et de recommandations qui peuvent être révisé comme suit:

#### Résultats:

- Le crowdfunding ne représente qu'une infime part en Algérie par rapport aux autres pays occidentaux, avec à peu près une plateforme peu dynamique.
- Malgré les difficultés qui existent, la plateforme Twiiza et Ninvesti, à l'heure actuelle, s'adapte au mieux à l'environnement dans lequel elle coexiste et aux moyens dont elle dispose.
- L'Algérie pourrait développer le crowdfunding comme moyen alternatif de financement des start-ups et des PME.
- L'un des principaux avantages du crowdfunding reste la communication, 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.

#### Recommandations:

- Créer un cadre réglementaire approprié pour l'économie algérienne.
- Améliorer le cadre juridique et législatif qui régit les entreprises émergentes.

- Mettre en place un système de paiement électronique en complément de la volonté des pouvoirs publics de promouvoir ce nouveau schéma.
- Encourager les nouvelles formules de financement comme alternative au financement classique.
- Exploitez les expériences des principaux pays en matière de financement des institutions émergentes

#### 5. Liste Bibliographique :

##### ● Livres :

1. Albert , p., bernasconi, m., & gaynor, l. (2012). Les incubateurs: émergence d'une nouvelle industrie, comparaison des acteurs et de leurs stratégies :france ~ allemagne ~ royaume uni ~ états-uni. Rapport de recherche. Nice: chambre de commerce et d'industrie nice côte d'azur.
2. Arnaud, p. (2016). Financement participatif. Edition eyrolles.
3. Bessiere , v., & stephany , e. (2017). Le crowdfunding fondements et pratiques. De boeck,.
4. Boulonne, p. H. (2011, février). Mythe et réalités des business angels. Lettre de prospective, fiedland paper, n°28. Paris: chambre de commerce et d'industrie de
5. François, j., & autres. (2013, juillet). Le financement participatif : une alternative à lever de fonds traditionnelle. France: l'agence aquitaine du numérique
6. Happy , s. (2016). La finance participative au service de l'éco-

- entrepreneuriat et l'innovation écologique dans le sud de la méditerranée. Switchmed.
7. Lecointre, g., germon, r., & maalaoui, a. (2015). Chapitre 6 le crowdfunding, une nouvelle voie de financement pour les pme,. Le grand livre de l'économie pme.
  8. Markria , d., & bouhmouch, m. (s.d.). Potentiel de crowdfunding au maroc etude complémentaire sur les possibilités de crowdfunding – ess et startups au maroc. Organisation internationale pour les migrations
  9. Mougenot , g. (2007). Tout savoir sur le capital investissement», 4ème édition. Paris: gualino éditeur.
  10. Rharbaoui , y., & bignon, a. (2019). Le livre de la jungle (les secrets des meilleures startups pour prendre en main ta carrière), . Paris: dunod edition.
  11. Ries, e. (2011). The lean startup 1st edition. New york: crown business imprint.
  12. Riga, m. (2014). Le crowdfunding : bilan et perspectives. Louvain school of management.
  13. Taalba, y. (2003). Le capital-risque réalités algériennes et perspectives de développement. Memoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires. Alger: école supérieure de banque.
  14. Tadros, f., abdel-razek, m., amy , r., & hazem , m. (2018). Egypt climate innovation collaborative: supporting clean tech entrepreneurs in egypt through partnerships and a market development focus. World bank group,
- **Article du Journal :**
1. Belaicha , a., bouzidi , a., & labaronne, d. (2012). Création d'un fonds d'investissement d'etat en algérie : quels enjeux ? Mondes en développement,3 n°159. France.
  2. El hirtsi hamid , a., feredj , c., & toubin, a. (2019). Les exigences de création d'un système de financement solidaire : cas du crowdfunding en algérie 2010-2018 . Revue stratégie et développement volume 9, numéro 3.
  3. Levratto , n., & tessier, l. (2015, janvier). La croissance des pme est-elle favorisée par les business angels? Une analyse à partir du cas français en 2008 et 2009. Economix. Paris: université de paris ouest nanterre la défense.
  4. Mollick , e. (2013, juin ). The dynamics of crowdfunding : an exploratory study. Journal of business venturing vol. 29, n°1.
  5. S. Rawat and others. (2016). Startups india - an overview. India: grant thornton.
  6. Tekfi , s. (2015). Le crowdfunding: une innovation financiere pour le developpementdes startups. Revue des sciences économiques de gestion et de commerce, vol 30.
  7. Warbis, m. (2016, july). Understanding the social impacts of the mayor's crowdfunding programme : a qualitative retrospective on rounds 1 and 2. London: greater london authority,.
- **Article de séminaire :**

1. Puget, c. (2015, 04 21). Le financement participatif pour les entreprises. Workshop crowdfunding sportalec- ardi.
- **Sites web :**
1. Crowdfunding factory. (2017, août). differents-types-de-crowdfunding Récupéré sur <https://www.crowdfundingfactory.fr/differents-types-de-crowdfunding/> (28/01/2021)
2. Guillaume , c. (s.d). c-est-quoi-une-startup, Récupéré sur le-shift: <https://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise/> (28/01/2021)
3. Mallard, m. (s.d). financement-startup, Récupéré sur legalstart: <https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/startup/financement-startup/> (03/02/2021)
4. Ninvesti. (s.d). Récupéré sur <https://www.ninvesti.com> (04/03/2021)
5. Salenne, I. (2018 , avril 17 ). Les 5 etapes clés de la croissance dune start-up, Récupéré sur ludosln: <https://www.ludosln.net/les-5-etapes-cles-de-la-croissance-dune-start-up/> (02/03/2021)
6. Spendesk. (2020, 08 14). Comment trouver le financement adapte a sa startup, Récupéré sur chef dentreprise: <https://www.chefdentreprise.com/the-matique/creation-entreprise-1024/breve/comment-trouver-le-financement-adapte-a-sa-startup-332857.htm> (02/03/2021)
7. Twiiza. (s.d). Récupéré sur <https://www.twiiza.com> (03/03/2021)