الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

المدرسة العليا لإدارة الأعمال - تلمسان

École Supérieure de Management Tlemcen

قسم الطور الثاني

Département du second cycle

Projet de Fin d'Étude « Master »

Dans le cadre de l'arrêté ministériel n°008 modifiant et complétant l'arrêté n°1275 fixant les modalités d'élaboration d'un projet de fin d d'études en vue de l'obtention d'un

« Diplôme universitaire - diplôme Startup »

Filière : science de gestion

Le financement participatif : cadre théorique et application à travers le projet Axiona

Présenté Par :

Boudghene Stambouli Abir

Date de soutenance :

25 / 06 / 2025

Devant le jury composé de :

Nom et prénom	Grade	Etablissement	Qualité
Mr Boussadia Hichem	MCA	ESM Tlemcen	President
Mr Chenini Moussa	Professeur	ESM Tlemcen	Encadrant
Mr Bouchetara Mehdi	MCA	ENSM Koléa	Co-encadrant
Mr Benaissa Kamel	MCA	ESM Tlemcen	Examinateur
Mme Ammar Asma	MCB	ESM Tlemcen	Représentante de l'incubateur
Mr Chiali Hakim	ANATOMIS Advanced Diagnostics		Partenaire socioéconomique

Remerciements

En premier lieux, je souhaite exprimer ma plus sincère reconnaissance à Dieu Tout-Puissant de m'avoir donné la force, la persévérance et la sagesse pour accomplir ce travail. Sans Son approbation et son orientation, rien de tout cela n'aurait pu se réaliser.

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers mes superviseurs **Mr Chenini Moussa** professeur à l'ESM de Tlemcen et **Mr Bouchetara Mehdi** Maitre de conférences classe A à l'ENSM de Koléa pour leurs soutiens, leurs disponibilités, leurs conseils judicieux et encouragements tout au long de ce projet. Leurs remarques et exigence bienveillante ont considérablement enrichi cette recherche.

Je tiens à remercier **Mr Boussadia Hichem**, Maître de conférences classe A à l'ESM de Tlemcen pour l'honneur qu'il nous fait en présidant notre jury, ainsi que **Mr Benaissa Kamel** Maitre de conférences classe A à l'ESM de Tlemcen d'avoir bien voulu accepter d'examiner ce travail.

Je tiens également à adresser mes sincères remerciements à **Mme Ammar Asma** Maitre de conférences classe B à l'ESMT et représentante de l'incubateur, ainsi que **Mr Chiali Hakim** Medecin spécialiste en anatomie générale, praticien principal de santé publique au CHU de Tlemcen et fondateur de la startup ANATOMIS Advanced Diagnostics d'avoir accepté de faire partie de notre jury.

Je souhaite exprimer aussi ma profonde gratitude à tous ceux qui ont, d'une manière ou d'une autre, participé à l'élaboration de ce mémoire.

Je souhaite également remercier l'ensemble du corps enseignant de l'école supérieur de management pour la qualité de l'enseignement fourni et pour leur contribution à mon évolution académique et personnelle.

Je n'oublie pas mes proches, je remercie chaleureusement mes chers parents pour leur soutien inconditionnel et les sacrifices dont ils ont fait preuve à mon égard, ainsi que mes frères et ma petite sœur.

Je remercie mes amies Farihène, Ouissem, Sanaa et Insaf, dont le soutien moral et les discussions constructives ont apporté de la valeur à mon travail. Je vous remercie pour votre esprit de camaraderie, nos échanges enrichissants et les moments de loisir tant appréciés.

Je suis aussi reconnaissante envers mon fiancé pour ses encouragements constant.

Résumé :

Dans un contexte où les méthodes de financement classiques révèlent leurs limites, le financement participatif se présente comme une option novatrice, inclusive et alignée sur les transformations économiques contemporaines. Ce mémoire porte sur l'élaboration d'une plateforme de crowdfunding capable de satisfaire les exigences financières des créateurs de startups tout en garantissant la protection des investisseurs. La recherche commence par la reconnaissance des diverses modalités de financement traditionnelles et innovantes, puis se focalise sur la définition, les typologies et les critères de réussite du financement participatif. Cela a conduit à la création d'Axiona, une plateforme algérienne d'equity crowdfunding, destinée à rassembler une communauté active autour de projets prometteurs. Axiona aspire à être plus qu'un simple instrument technique : elle représente une démarche stratégique de promotion du financement participatif en Algérie, axée sur la transparence, l'inclusion financière et l'appui à l'entrepreneuriat local. En dépit du caractère prévisionnel de ce travail, il ouvre également la voie à des axes de recherche futurs, en particulier sur la durabilité de ces plateformes, les tendances fluctuantes de l'investissement, et sur l'intégration de technologies telles que la blockchain dans le but d'améliorer la sécurité des transactions.

Mots clés : Financement participatif, Equity crowdfunding, Startup, Plateforme numérique, Fintech.

Abstract:

In an environment where traditional financing mechanisms show their limitations, crowdfunding emerges as an innovative and inclusive solution aligned with current economic transformations. This dissertation focuses on the design of a crowdfunding platform capable of meeting the funding needs of startup project initiators while ensuring the security of investor contributions. The study begins by identifying various classical and alternative forms of financing, and then explores the definition, types, and key success factors of crowdfunding. It leads to the design of **Axiona**, an Algerian equity crowdfunding platform conceived to engage a committed community around high-potential entrepreneurial project. Axiona aims to be more than a technical tool; it embodies a strategic vision to promote a crowdfunding culture in Algeria, based on transparency, financial inclusion, and support for local entrepreneurship. Despite the forward-looking nature of this work, it opens up avenues for future research, particularly regarding the long-term sustainability of such platforms, evolving investment behaviors, and the integration of technologies such as blockchain to enhance transaction security.

Keywords: Crowdfunding, Equity crowdfunding, Startup, Digital platform, Fintech.

Table des matières

Introduction Générale 1
CHAPITRE I : CADRE THÉORIQUE .....
Section 01 : Les modalités de financement 3
1. Financement classique 3
1.1. Auto financement 3
1.2. Financement bancaire : 4
1.3. Financement par la bourse 4
2. Financement alternative 5
2.1. Financement Islamique 5
2.2. Financement étatique 6
2.3. Capital risque 6
2.4. Capital investissement 6
2.5. Business angels 7
2.6. Love money 7
2.7. Crowdfunding 7
Section 02 : Crowdfunding 7
1. Définitions 8
2. Typologie du crowdfunding 9
2.1 Financement sans retour financier 9
2.1.1 Don « crowdgiving » 9
2.1.2 Récompense 9
2.1.3 Prêt non rémunéré 10
2.2 Financement avec retour financier 10
2.2.1 Prêt rémunéré « crowdlending » 10
2.2.2 L'investissement contre une prise de participation 10
3. Genèses et évolution du financement participatif 11
3.1 Expansion et diversification 13
3.2 Globalisation et spécialisation 14
3.2 Maturité et innovation 14
4 Crowdfunding dans le monde : Chiffres et faits 15
Section 03 : Les facteurs déterminants du succès du crowdfunding 17

1. L'écosystème du financement participatif 17
2. Les conditions de succès du financement participatif 20
2.1 Les conditions d'infrastructure : 24
2.1.1 Conditions économiques et réglementaires 24
2.1.2 Condition technologique 26
2.1.3 Condition culturelle 27
2.2 Condition d'offre 27
2.3 Condition de demande 28
2.4 Condition de mise en œuvre 28
CHAPITRE II : PROJET INNOVANT .....
Section 01 : Idée du projet 31
1. Problème : 31
2. Solution « BMC » 33
2.1. La proposition de valeurs 33
2.2. Client cible 36
2.3. Relation client 41
2.4. Canaux de distribution et de communication : 45
2.5. Activité clé 47
2.6. Partenaire clé 49
2.7. Ressources clé 50
2.8. La structure des coûts 52
2.9. Les revenues 53
Section 2 : Plan financier 54
1. Les Charges et les coûts 54
1.1. Coût d'investissement 56
1.2. Coût fixes 58
1.3. Coût variable 59
2. Les prévisions des revenus globaux 60
2.1. Chiffre d'affaires pessimiste 61
2.2. Chiffre d'affaires pessimiste : 62
3. Bilan prévisionnel 63
4. Compte de résultat prévisionnel 67

Section 3: Prototype 69
1. Objectif du prototype 70
2. Architecture du Prototype 70
3. Les interfaces clés : 72
3.1. Page d'accueil 72
3.2. Page d'inscription 77
3.3. Interface des investisseurs 79
3.4. Interface pour les porteurs de projet 82
3.5. Interface des experts 84
Conclusion Générale : 85
Bibliographie 87

LA LISTE DES ABRÉVIATIONS :

Abréviation	Signification
BMC	Business Model Canvas
PME	Petite et Moyenne Entreprise
BPA	Bénéfice Par Action
OPA	Offre Publique d'Achat
P2P	Peer-to-Peer (pair à pair)
CFF	Crowdfunding Financier
CFNF	Crowdfunding Non Financier
BA	Business Angel
SEO	Search Engine Optimization (Optimisation pour les moteurs de recherche)
IRG	Impôt sur le Revenu Global
TIC	Technologies de l'Information et de la Communication
KPI	Key Performance Indicator (Indicateur Clé de Performance)
INAPI	Institut National Algérien de la Propriété Industrielle
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
NESDA	National Entrepreneurship Support and développement Agency
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Microcrédit

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Résumé des plateformes qui ont marqué l'évolution du financement participatif	15
Tableau 2 : Fédérations et plateformes de crowdfunding enquêtées	20
Tableau 3 : Les conditions de succès du financement participatif	21
Tableau 4 : Le nombre et la répartition de la population interrogée	37
Tableau 5 : Principale différence entre les startups et projets classiques	38
Tableau 6 : Les besoins en ressources matérielles et technologiques du projet	50
Tableau 7 : Les besoins en ressources humaines du projet	51
Tableau 8 : Les différents offres de la plateforme	53
Tableau 9 : Les charges et les coûts du projet Axiona	55
Tableau 10 : Calcul des salaires des employés	59
Tableau 11 : Prévisions pessimistes des revenus globaux	61
Tableau 12 : Prévisions optimistes des revenus globaux	62
Tableau 13 : Bilan prévisionnel	64
Tableau 14 : Compte de résultat prévisionnel	67

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Résumé de la typologie du crowdfunding	11
Figure 2 : Résumé de l'évolution du financement participatif	13
Figure 3 : Prévision de la taille du marché mondial du crowdfunding (2024/2033)	16
Figure 4 : Age de la population interrogée	37
Figure 5 : Genre de la population interrogée	38
Figure 6 : La structure fonctionnelle de la plateforme web	71
Figure 7 : Première partie de page d'accueil	73
Figure 8 : Deuxième partie de la page d'accueil	74
Figure 9 : Troisième partie de la page d'accueil	75
Figure 10 : Page d'inscription	77
Figure 11 : Interface du formulaire	77
Figure 12 : Interface de la suite du formulaire	78
Figure 13 : Interface de configuration du mot de passe	78
Figure 14 : Page de dépôt de projet	78
Figure 15 : Interface du profil investisseur	79
Figure 16 : Page d'abonnement	80
Figure 17 : Page du tableau de bord	80
Figure 18 : Page de projet 1	81
Figure 19 : Page de projet 2	81
Figure 20 : Espace d'échange social	82
Figure 21 : Interface profil porteur de projet avant validation	82
Figure 22 : Interface profil porteur de projet après validation	83
Figure 23 : Interface profil porteur de projet après le financement	83
Figure 24 : Interface profil expert	84

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Introduction Générale

Dans un monde où l'entrepreneuriat est en plein développement et où les technologies numériques progressent à grande vitesse, les méthodes classiques de financement ont du mal à satisfaire la demande toujours plus importante des initiateurs de projets, notamment les jeunes entrepreneurs. Dans les pays en développement tels que l'Algérie, la situation est d'autant plus délicate. Les mécanismes de soutien sont souvent restreints et les conditions d'octroi de prêts bancaires ne correspondent généralement pas aux besoins réels des jeunes entreprises en plein essor. Dans ce contexte de restrictions, des systèmes alternatifs inédits ont émergé, en particulier le crowdfunding, qui s'affirme progressivement comme une approche novatrice et inclusive.

Grâce à des contributions individuelles, le financement participatif, en faisant appel à la force des communautés via des plateformes en ligne, facilite la réalisation de nombreux projets. Cette approche ne se contente pas de répondre à la problématique du financement, elle constitue également un outil de démocratisation de l'investissement et d'encouragement à la créativité entrepreneuriale. Cependant, son déploiement et son efficacité diffèrent en fonction des contextes économiques, réglementaires et culturels.

Ce mémoire s'inscrit dans cette démarche, proposant la création d'une plateforme algérienne de financement participatif de type « equity » répondant aux exigences des jeunes entrepreneurs et des investisseurs locaux. Cette étude vise à juger la pertinence de ce modèle selon la perspective des porteurs de projet, à déterminer leurs besoins spécifiques et à suggérer un cadre opérationnel concret qui répond à leurs attentes.

La problématique centrale à laquelle nous tenterons de répondre est la suivante :
Comment mettre en place une plateforme de crowdfunding assurant la satisfaction des porteurs de projets et celle des investisseurs ?
Cette recherche aspire à atteindre plusieurs objectifs :

- Identifier les diverses formes de financement classique et alternatif.
- Définir et caractériser le financement participatif,
- Concevoir un projet de plateforme algérienne en prenant en considération le contexte local

Pour répondre à notre problématique, on a opté pour une stratégie à la fois analytique et prospective, qui comprend la création d'un Business Model Canvas (BMC), le développement d'un prototype de plateforme et l'établissement d'un plan financier prévisionnel détaillé.

Ce mémoire se structure comme suit :

- Une introduction qui présente un aperçu du contexte et de la pertinence du sujet, des objectifs fixés ainsi que de la problématique et démarche mise en œuvre pour y répondre.
- Un premier chapitre qui s'inscrit dans une démarche théorique. Il détaille les diverses méthodes de financement disponibles, souligne les modèles alternatifs tels que le financement participatif, et décrit les différentes variantes de crowdfunding, leur progression dans le temps, ainsi que les éléments clés de leur succès.
- Un second chapitre est dédié à l'examen du projet en lui-même. Il aborde le problème identifié, détaille la solution suggérée via la plateforme Axiona, expose le business model (BMC), le plan de financement et présente également le prototype fonctionnel.
- Une conclusion pour synthétiser le travail fourni, mettre l'accent sur l'impact et les perspectives de la plateforme élaborée et suggérer des propositions pour le prolongement des futurs travaux de recherche possibles.

Notre aspiration à travers cette étude est d'apporter une contribution significative aux discussions sur l'élargissement des sources de financement en Algérie, et de mettre en évidence le potentiel du crowdfunding comme outil stratégique pour renforcer l'écosystème entrepreneurial local.

CHAPITRE I : CADRE THÉORIQUE

Introduction :

Dans ce premier chapitre, il est crucial de baser notre réflexion sur un socle théorique robuste, en examinant les principales options de financement disponibles pour les porteurs de projets. Nous débuterons par une étude des méthodes de financement classiques, avant de souligner l'apparition et l'ascension des formes de financement non conventionnelles, dont le crowdfunding est un exemple.

Le financement participatif, considéré comme une solution novatrice basée sur l'implication collective, a connu une progression rapide à travers le monde. Ce chapitre vise à expliciter ses bases, à distinguer ses diverses formes (don, emprunt, investissement...) et à scruter son évolution au fil du temps jusqu'aux performances atteintes actuellement dans le monde. On portera une attention spéciale aux conditions de réussite de ce type de financement, qui sont cruciaux pour assurer la pérennité des plateformes. Ce cadre théorique facilitera donc une meilleure compréhension du potentiel de financement participatif, tout en établissant les fondations nécessaires pour la réflexion stratégique sur l'élaboration d'un modèle adapté à la situation algérienne.

Section 01 : Les modalités de financement

Dans un univers économique en constante évolution, la décision sur le mode de financement d'un projet est cruciale pour garantir sa réussite. Que ce soit pour démarrer une petite entreprise ou développer une société, de nombreuses options sont aujourd'hui disponibles. Entre les techniques traditionnelles et les stratégies alternatives, voir innovantes découlant de la croissance du numérique, on trouve une gamme de solutions pouvant s'ajuster à chaque exigence.

1. Financement classique

On appelle financement traditionnel ou classique tous les dispositifs et ressources procurées par

1.1. Auto financement

L'autofinancement se réfère à la couverture des coûts des projets de l'entreprise sans recourir à des fonds provenant de sources extérieures. Ce type de financement interne, spécifique aux petites et moyennes entreprises, comprend principalement les dotations aux amortissements, les réserves, les plus-values, les capitaux propres et l'épargne. Cela se rapporte à l'augmentation des actifs nets réels de la société sur une durée définie (A.Ouchkkir et P.Mouandzibi ndinga, 2021).

Ce mode de financement offre à l'entreprise divers bénéfices en termes d'indépendance, de diminution du coût d'investissement et de consolidation de son capital propre. Cependant, cela entraîne d'une part, une diminution des dividendes et d'autre part, une limitation de l'investissement à la limite des moyens de l'entreprise (N.Sebaihi, 2020).

1.2. Financement bancaire :

Contrairement à la première modalité, celle-ci à bien évidemment la caractéristique d'être externe à l'entreprise puisque le financement bancaire ou prêt bancaire représente une forme d'apport financier qu'une banque de secteur privé ou public fournit à une entreprise dans le but de soutenir son établissement ou son expansion (A.Y.Laoudi, 2024). Cet emprunt est toujours formalisé à travers un contrat qui fix tous les détails du prêt (A.AzirarR et Y.Khatori, 2021).

Dans le domaine de l'emprunt, le système bancaire traditionnel accorde une attention particulière à la date d'échéance et la capacité de remboursement du prêt et des intérêts. Cela représente un défi important pour les PME en ce qui concerne l'accès au financement bancaire (Y.Oussama et J.Mandeng ntamack, 2024).

On trouve diverses sortes de prêts bancaires, dont les finalités et les durées varient. On différencie les crédits à court terme, qui sont utilisés pour financer l'activité opérationnelle et la trésorerie de l'entreprise; les crédits à moyen et à long terme qui servent à financer l'équipement et les investissements (C.Hammoudi, 2019).

1.3. Financement par la bourse

Il peut se produire que dans un certain cas. Lorsque la dimension financière d'une société ainsi que ses investissements ne sont plus viables par l'autofinancement et les emprunts bancaires, ce qui incite à envisager un financement sur le marché de la dette ou des actions (N.Sebaihi, 2020).

- Emission d'action

Une action est un instrument de propriété qui constitue une part du capital social d'une entreprise. Elle accorde à son titulaire des droits d'associés. L'une des motivations majeures derrière l'émission d'actions est la collecte de fonds sans avoir à s'endetter. Par contre ce n'est pas sans inconvénients, car l'entreprise en plus de la division de ces gains à un plus grands nombre d'associés qui peut entrainer la baisse du BPA (bénéfice par action), elle perd un certain niveau de contrôle et court le risque de subir une OPA (offre publique d'acquisition) hostile (C.Dubois, 2024) et (FasterCapital, 2024).

- Emission d’obligation

Contrairement à l'action qui désigne un droit de propriété, l'obligation est un instrument de dette. Effectivement, une obligation constitue une partie d'un emprunt émis par une entreprise, une entité publique ou l'État (N.Sebaihi, 2020). Contrairement au dividende qui est distribué en échange de la possession d'une action, l'obligation offre une compensation fixe initialement stipulée dans le contrat d'émission (y compris pour les titres à taux changeant) (S.Mahier-Lefrançois, 2023).

2. Financement alternative

Suite à la crise financière de 2008, l'accès aux méthodes de financement traditionnelle devient de plus en plus complexe pour les petites et moyennes entreprises (S.Sansri, 2020) et pas du tout atteignable pour les startups et les projets innovants en raison du haut risque qu’elles représentent. La finance alternative se positionne comme la réponse à ce besoin insatisfait. Parmi ces méthodes on site : le financement islamique, Le financement étatique, capitale risque, capitale investissement, business angels, love money et crowdfunding.

2.1. Financement Islamique

À l'instar des banques traditionnelles, les banques islamiques sont des entités financières dont la mission principale est de servir d'intermédiaire financier. Elles visent à générer des profits (autrement dit, à être rentables), tout en adhérant aux principes de la chariaa (G.Causse-Broquet, 2012).

La caractéristique la plus saillante du système bancaire islamique est le partage des risques et des dommages avec l'entrepreneur, ce qui constitue l'une des différences les plus marquantes comparativement au système bancaire conventionnel (Y.Oussama et J.Mandeng ntamack, 2024). Comme les autres banques, il fait l’objet d’un contrat entre préteur et entrepreneur pour deux principaux modes de financement (K.El ouafa, 2016) : le financement basé sur le partage des gains et pertes (Mousharaka) ainsi que le financement fondé sur la réalisation d'un profit suite à l'achat et à la revente d'un bien (Mourabaha).

La différence avec un prêt conventionnel c’est qu’elmourabaha est un accord commercial (sans transfert financier) où le coût est augmenté par une marge suite au report du payement ; tandis qu’un emprunt avec intérêt (transfert de fonds) représente une majoration de la dette pour obtenir ce qui est différé, ce qui est considéré comme immoral et interdit par l'islam (N.Derrardja, 2023).

2.2. Financement étatique

Il s'agit des subventions d'investissement accordées par l'État qui représentent des sommes définitivement allouées à l'entreprise. Il n'y a donc pas d'obligation de remboursement (N.Sebaihi, 2020). Dans le cas de l'état Algérien plusieurs entités publiques dédiées ont été mis en place y compris (Ministère des finances, 2025) :

- Fonds national d'investissement : ce fond s'élève à une valeur de 11 milliards de dinars, il a été créé dans le but de diversifier les mécanismes de financement pour les Petites et Moyennes Entreprises (PME) (Ministère des finances, Lancement officiel de " Algerian Investment Fund", 2025).
- NESDA (National Entrepreneurship Support and développement Agency) est une agence qui offre son soutien aux chefs de projets dans le but de créer et développer des petites entreprises (NESDA, s.d.).
- CNAC (La caisse nationale d'assurance chômage), aide à la création et au développement d'activités par les chômeurs âgés de 30 à 55 ans (La caisse nationale d'assurance chômage, s.d.).
- ANGEM (Agence Nationale de Gestion du Microcrédit) soutient les individus qui n'ont pas ou ont un revenu faible et instable dans leur initiative de création d'une activité de production de biens et services.

2.3.Capital risque

Le capital-risque, aussi appelé venture capital, est une méthode de financement basée sur les fonds propres, qui consiste à investir souvent de manière minoritaire et durable dans le capital de jeunes entreprises non cotées et hautement novatrices, qu'elles soient en phase d'amorçage, en phase de démarrage, ou encore en phase d'expansion. Le but de l'investisseur est de réaliser un gain significatif lors de la vente de ses actions (A.Ouchkkir et P.Mouandzibi ndinga, 2021) (M.Lounes, 2013).

2.4.Capital investissement

Selon D.Beztouh (2021), « Le capital investissement est la prise de risque réalisée par des investisseurs en capital qui acceptent de devenir actionnaires d'une société non cotée, dont ils n'assurent pas la direction, mais qu'ils assistent de leurs compétences techniques et la gestion sur

laquelle ils exercent un contrôle plus ou moins important en vue de réaliser à terme, un profit sous la forme d'une plus-value sur la cession de leurs participations ». Comme cette définition l'indique, il se distingue du capital risque par l'implication directe et effective dans le suivi des dossiers et la gestion de l'activité (M.Cherif, 1999). Il se démarque aussi du financement bancaire part les critères de sélections des projets. L'investisseur se concentre principalement sur le potentiel de l'entreprise, tandis que les banquiers se focalisent particulièrement sur l'aptitude au remboursement du prêt accordé (J.St-pierre, 2004).

2.5. Business angels

Connu comme étant très exploité par les startups (Zatrochová, 2024), ce mécanisme de financement s'appuie sur des investisseurs individuels qui participent au financement des projets à travers des investissements en nature et/ou financiers, en échange de parts du capital social de l'entreprise (S.Sansri, 2020). Généralement, il s'agit de dirigeants d'entreprises, mais également de professionnels ou des commerçants qui ont réussi dans leur carrière, voire d'entrepreneurs ayant prospéré dans leurs affaires (L.Douadi-Amaria, 2022).

2.6. Love money

Le love money est considéré comme un mode de financement pour la création d'une entreprise. Il s'agit pour un entrepreneur de récolter des capitaux auprès de sa famille et/ou de ses amis pour financer le lancement et le développement de son activité. Le love money peut prendre la forme d'un don, d'un prêt ou d'investissement en capitale, qui peuvent se faire directement entre le porteur de projet et ces proches ou bien indirectement via des plateformes de crowdfunding, crowdlending ou crowd-investing. Cette méthode simplifie la collecte de fonds et sert de propulseur pour l'obtention d'autres formes de financement par la suite (Wikicrea, 2021).

2.7. Crowdfunding

Le crowdfunding est le mode de financement qui suscite notre intérêt et constitue le socle de notre recherche. Ce concept sera présenté en détails dans la section qui suit.

Section 02 : Crowdfunding

Cette partie a pour objectif d'introduire et de définir précisément l'idée de financement participatif, en exposant ses principes de base, ses divers formats, ainsi que les différentes étapes

de son évolution. Des chiffres et les dernières tendances du concept seront présentés à la fin de cette section.

1. Définitions

Le crowdfunding, terme anglo-saxon qui est composé de deux mots : « Crowd » qui veut dire foule et « Funding » qui est le financement d'où la traduction en langue française, financement par la foule ou financement participatif (Y.Baghdadi, 2022). D'ailleurs il porte bien son nom puisqu'il fait référence à l'effort collectif d'individus (la foule) qui mettent en commun des ressources financières pour supporter des projets initiés par d'autres individus ou organisations (L.Manou, 2023). Plusieurs tentatives de définition on était entamés par des travaux antérieurs mais qui riment au même sens, à savoir :

A.Kolosok (2017), le définit comme un mécanisme de financement qui sollicite l'épargne des individus via une plateforme de financement participatif.

D.Tambakam nganmene (2020), le présente comme « une innovation engendrée par l'évolution des fintechs facilitant la rencontre entre les agents à besoin de financement et ceux à capacité de financement à travers des plateformes dédiées, offrant ainsi aux porteurs de projets une alternative aux financements traditionnels ».

S.Terrat (2023), le définit d'une façon plus large et plus simple comme « la pratique qui consiste à obtenir le financement nécessaire en sollicitant les contributions d'un grand nombre de personnes, en particulier de la communauté en ligne ».

Selon J.Poulle, 2024**, «** le financement participatif est la sollicitation de petits montants de fonds auprès de plusieurs investisseurs pour financer un projet commercial spécifique via une plateforme Web, impliquant des propriétaires de projets, des investisseurs et des intermédiaires ».

Toutes les définitions mentionnées se focalisent sur trois aspects clés, qui constituent l'essence du financement participatif, à savoir :

- Le financement des projets, qui sont généralement des projets mal servis par le système financier traditionnel.
- L'intervention et l'implication d'un très grand nombre de contributeurs, puisque le but est de récolter des fonds par le biais de petites sommes jusqu'à l'obtention du montant demandé par les porteurs du projet.
- L'usage des technologies d'information et de communication récentes. En effet, c'est un aspect qui caractérise le financement participatif moderne dans la mesure où son expansion

est profondément connectée à l'essor de l'Internet et des plateformes digitales, qui simplifient la communication entre les investisseurs et les créateurs de projets (W.BOUZIDI, 2024).

À travers toutes ses définitions, on peut déduire que le financement participatif est un moyen de soutenir financièrement, via une plateforme sur le web, des projets jugés pertinents par la foule.

2. Typologie du crowdfunding

On distingue plusieurs modèles de financement participatif, qui sont généralement regroupés en deux catégories : sans retour financier ou avec retour financier

2.1 Financement sans retour financier

Pour ce type de financement à but non lucratif, on distingue trois modalités

2.1.1 Don « crowdgiving »

Il s'agit du premier type de financement participatif à grande échelle mis en avant par des plateformes. Aussi connu sous l'appellation **donation-based** crowdfunding en anglais, Il s'agit d'apporter une aide financière à des projets culturels, artistiques où humanitaires comme dans le cas d'une œuvre de charité, sans attendre de retour. L'un des aspects distinctifs de ce type de financement est que la sélection ou le filtrage des projets n'est pas essentiel. Ce sont les donateurs qui, par leurs contributions, attestent de l'intérêt du projet (C.Boulanger, 2015). À titre d'exemple on cite des plateformes tel que : KissKissBankBank et Ulule.

2.1.2 Récompense

Appelé **reward-based** crowdfunding en anglais, il implique de s'engager financièrement dans un projet en échange d'une compensation, souvent appelée une récompense. L'initiateur du projet offre une contrepartie symbolique et non financière, préétablie et proportionnelle à la somme donnée. Cette récompense peut être un produit fabriqué par le demandeur de financement, un objet personnalisé, une prestation de service ou encore un autographe s'il s'agit d'un artiste ou une personnalité connue (M.Guesmia, 2019).

Ce genre de financement est attrayant pour une entreprise naissante, car il se rapporte à des préventes. Les entreprises innovantes peuvent donc se financer tout en testant la validité et l'acceptabilité de leur produit par le public (J.Kaminski, 2019). Pour ce type on retrouve des plateformes leaders comme : Kickstarter et indiegogo.

2.1.3 **Prêt non rémunéré**

Le prêt solidaire est une autre modalité de financement participatif qui permet aux particuliers d'apporter leur soutien à l'initiateur de projet en lui octroyant un prêt sans intérêts, généralement remboursable sur une période s'étalant de deux à cinq ans (K.Boussafi, 2021). Bien qu'il n'existe pas de plateforme dédiée seulement pour ce type de financement mais les plateformes de prêt tel que Blue bees et Kiva peuvent proposer parfois des projets avec un taux d'intérêt nul.

2.2 Financement avec retour financier

Comme son nom l'indique ce type de financement se distingue du premier par la rémunération financière apportée au contributeur pour sa participation. On y retrouve deux modalités :

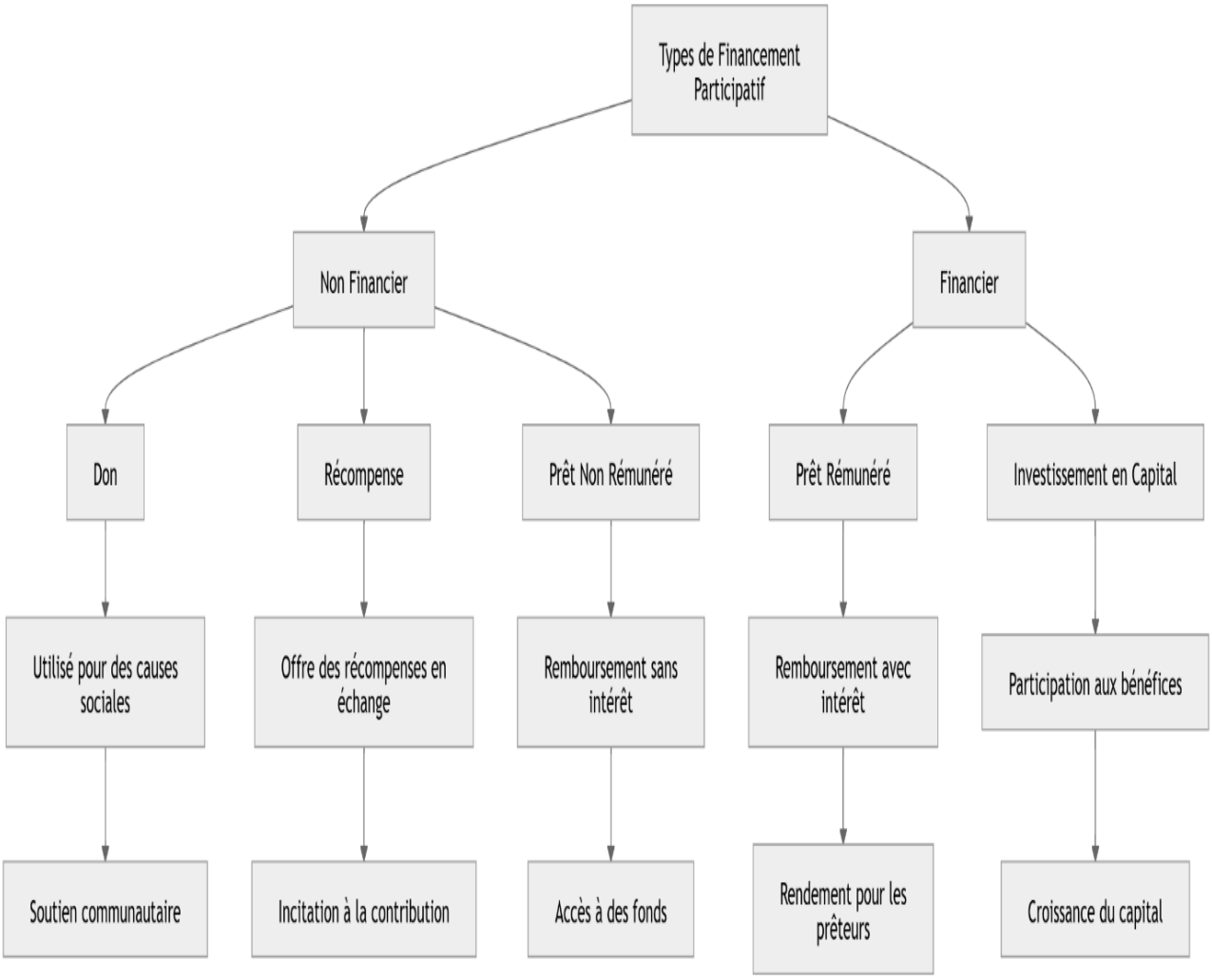
2.2.1 Prêt rémunéré « crowdlending »

Également présenté sous le nom de prêt peer-to-peer, ce genre de crédit peut se substituer directement à un prêt bancaire, plutôt que de se contenter d'une seule source de financement. Les entreprises ont la possibilité de contracter directement des prêts auprès de dizaines, voire des centaines d'individus aptes à leur prêter de l'argent. En contrepartie les investisseurs obtiennent des intérêts sur ces prêts non garantis et l'entreprise s'engage à rembourser la dette après un certain laps de temps (H.Abdallah el hirtsi, 2019). On y retrouve des acteurs tel que: Lendix et Clubfunding.

2.2.2 L'investissement contre une prise de participation

L'equity-based crowdfunding est un type de financement alternatif où l'investisseur obtient des parts dans l'entreprise, des actions ou des obligations en contrepartie d'un apport financier. Cela offre aux utilisateurs la possibilité d'investir directement dans certaines entreprises en quête de fonds (M.Guesmia, 2019) et (k.bourouba, 2018). Par ce moyen, les investisseurs espèrent obtenir un ticket d'entrée relativement réduit, pour bénéficier d'une potentielle plus-value lors d'une sortie. Pour ce type de plateforme on cite comme exemple : Anaxago et SmartAngels.

Figure 1 : Résumé de la typologie du crowdfunding



Source : élaboré par nos soins

3. Genèses et évolution du financement participatif

Bien que le financement participatif actuel diffère légèrement de son concept initial, il a toujours existé sous diverses formes et approches, comme les collectes de fonds caritatives et la microfinance, parmi les projets célèbres financés grâce à de petites contributions, on trouve la Statue de la Liberté et le Concerto pour le piano de Mozart (Romet, 2022)**.**

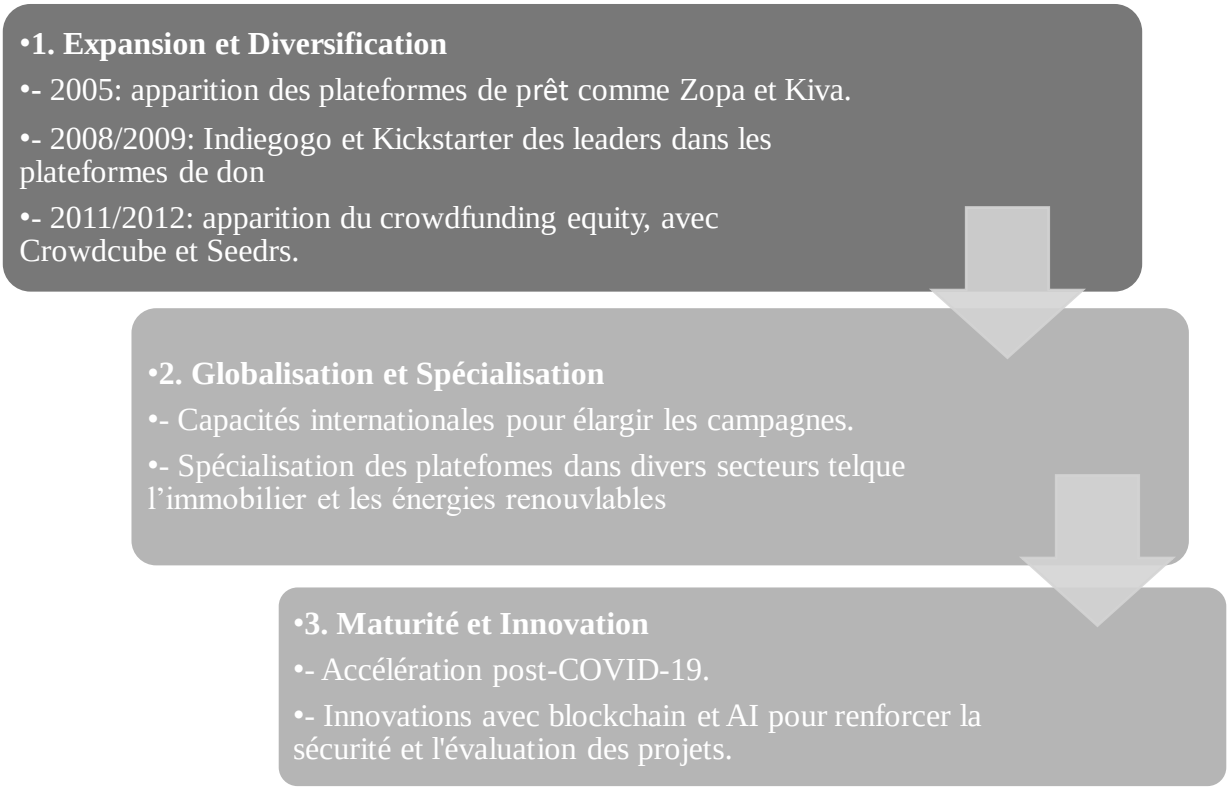
L'accès à des fonds a toujours était la problématique principale pour de nombreux projets entrepreneuriaux qui restent non financés, car ils ne répondent pas aux exigences des institutions financières traditionnelles, telles que les banques ou les investisseurs spécialisés, ou ne parviennent

pas à les convaincre. Cette réalité a poussé les entrepreneurs à explorer une nouvelle voie de financement : le crowdfunding.

Le financement participatif découle de l'idée plus large du crowdsourcing, un concept introduit pour la première fois par Jeff Howe dans un article dans le New York time pour décrire le processus par lequel le pouvoir du plus grand nombre peut être exploité pour accomplir des exploits et des tâches complexes qui étaient autrefois l'affaire de quelques spécialistes. En d'autres termes, il représente l'acte par lequel une entreprise ou une institution prend en charge une fonction autrefois effectuée par des employés et l'externalise à un réseau indéfini (et généralement large) de personnes sous la forme d'un appel ouvert (J.Howe, 2008). Rubinton, (2011) le décrit comme une initiative délibérée et organisée pour atteindre un objectif grâce au soutien et aux efforts d'un grand nombre de personnes, en échange d'une valeur, quelle qu'elle soit. Selon J. Lebraty (2013)**,** le financement participatif est une forme de crowdsourcing.

Avant l'émergence du crowdfunding assisté par des plateformes dédiées, les porteurs de projets recourent souvent à des initiatives de financement participatif personnel. Par exemple, des artistes pouvaient solliciter leurs fans pour le financement d'une tournée ou un album. D'ailleurs, la première campagne de financement participatif en ligne réussie a eu lieu en 1997, lorsque le groupe de rock britannique Marillion a collecté des fonds auprès de ses fans pour une tournée à l'étranger (A.Agrawal, 2018). Quelque année après, la plateforme ArtistShare fait son apparition et marque le début du crowdfunding en ligne tel que nous le connaissons aujourd'hui. Elle a été fondée en 2003 aux États-Unis par Brian Camelio, un musicien et entrepreneur basé à New York (Annaleena Parhankangas, 2019)**.** Elle fonctionnait sur un modèle de mécénat participatif, où les contributeurs ne recevaient pas d'actions ou de retours financiers, mais des récompenses exclusives. Après tous ces événements, le secteur du financement participatif a connu une croissance exponentielle et une diversification à travers le monde. Voici un aperçu des étapes clés du développement de ce concept après la première apparition de ArtistShare, ainsi que les plateformes et les tendances qui ont marqué cette évolution :

Figure 2 : Résumé de l'évolution du financement participatif



Source : Elaboré par nos soins via (Rofaila, 2024) et (Véronique Bessière, 2017)

3.1 Expansion et diversification

Le développement du crowdfunding a commencé partir de l'année 2005 avec l'apparition de plusieurs plateformes leaders (Véronique Bessière, 2017), nous en citons :

- Zopa au Royaume unis et kiva aux États-Unis, toutes les deux lancées en 2005, elles deviennent les premières plateformes de crowdfunding P2P (peer-to-peer).
- Indiegogo lancée en 2008 aux États-Unis, elle se distingue par sa flexibilité puisqu'elle permet aux projets de conserver les fonds même si l'objectif de financement n'est pas atteint.
- Kickstarter lancée en 2009 aux États-Unis, est le premier concurrent de Indiegogo en devenant rapidement la plateforme de référence pour le financement de projets créatifs (films, musique, jeux vidéo, etc.). Contrairement à son concurrent Kickstarter impose un modèle de financement fix : les projets ne reçoivent les fonds que si l'objectif est atteint.

- Crowdcube lancée en 2011 au Royaume-Unis, introduisant le modèle de crowdfunding equity (investissement en actions) en Europe. Elle permet aux investisseurs de devenir actionnaires de startups et de PME.
- Seedrs lancée en 2012 au Royaume-Unis, offrant un modèle de crowdfunding equity avec une gestion simplifiée pour les investisseurs. Seedrs agit comme intermédiaire juridique, détenant les actions au nom des investisseurs. Elle a été la première plateforme à intégrer le marché secondaire.

3.2 Globalisation et spécialisation

L'internationalisation a donné aux plateformes la capacité de dépasser les limites nationales, élargissant ainsi l'étendue des campagnes vers une gamme plus vaste d'investisseurs et un plus grand nombre de projets très diversifiés (Rofaila, 2024). Cette diversification a amené à une hétérogénéité du marché, de ce fait la spécialisation a était le choix de plusieurs plateformes émergentes :

- Financement participatif en immobilier: tels que Fundrise (USA) qui se concentre sur l'investissement dans des projets immobiliers, donnant la possibilité aux investisseurs de s'impliquer dans des projets immobiliers avec des sommes relativement modestes. (Fundrise, s.d.).
- Financement participatif écologique : tels qu'Abundance Investment pour le soutien financier de projets en lien avec les énergies vertes et la transition environnementale. (investment, s.d.).
- Financement participatif social et solidaire : Des sites tels que BlueBees (France) et Chuffed (Australie) se concentrent sur le soutien financier des projets ayant un impact social et environnemental. (Chuffed, s.d.) et (Blue bees, s.d.).

3.2 Maturité et innovation

L'adoption du financement participatif a connu une accélération ces dernières années car elle s’est avérée la meilleure solution pour faire aux défis économiques, sociaux et environnementaux engendrés par la pandémie de COVID-19.

Les plateformes évoluent continuellement et propose des offres plus robustes plus adaptées et surtout plus sécurisées grâce à des technologies tel que la blockchain qui garantit la traçabilité des transactions et la sécurité des fonds grâce à son mode de fonctionnement qui consiste à stoker les informations et les préserver de tel sorte qu'ils soient infalsifiables (L.Amiar, 2022) ; ou encore l'AI pour une meilleure évaluation des projets, prévention des risques et une personnalisation accrue de l'expérience utilisateur (T.Ye, 2024).

Tableau 1 : Résumé des plateformes qui ont marqué l'évolution du financement participatif

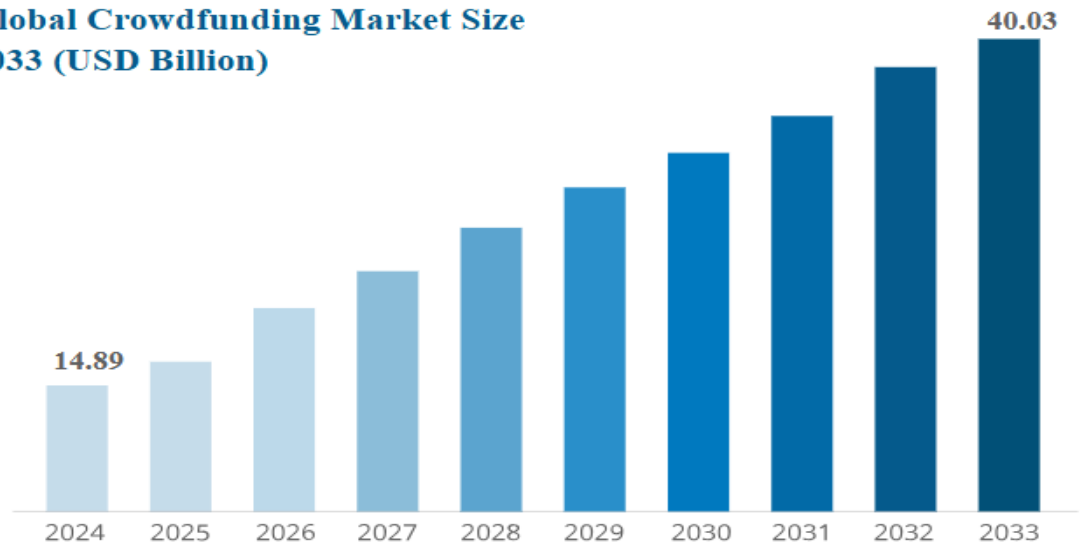
Nom de la plateforme	Année de création	Pays	Type de financement	Type de projet à financer
Zopa	2005	Royaume-Uni	Prêt	Divers
Indiegogo	2008	États-Unis	Don avec et sans contre partie	Divers
Kick starter	2009	États-Unis	Don avec et sans contre partie	Divers
Crowdcube	2011	Royaume-Uni	Prise de participation	Startup
Seedrs	2012	Royaume-Uni	Prise de participation	Divers
Fundrise	2012	États-Unis	Prise de participation	Immobilier
Abundance	2012	Royaume-Uni	Prêt	Energie renouvelable
Blue bees	2013	France	Prêt, don avec et sans contre partie	Agriculture et une alimentation durable
Chuffed	2013	Australie	Don sans contre partie	Projet sociale ou personne dans le besoin

Source : Tiré depuis le site officiel de chaque plateforme

4 Crowdfunding dans le monde : Chiffres et faits

La taille du marché mondial du financement participatif est estimée à 14,89 milliards USD en 2024 et devrait augmenter à 40,03 milliards USD d'ici 2033, connaissant un taux de croissance de 11,6% au cours de la période de prévision de 2025 à 2033. L'Europe dominera la part du marché du financement participatif en 2025 (insight, 2025)**.**

Figure 3 : Prévision de la taille du marché mondial du crowdfunding (2024/2033)



Source : (insight, 2025)

- Dépression régionale

➢ L'Amérique du Nord détient une part de marché de 40% d'environ 5,96 milliards USD en 2024 avec un TCAC de 11,2%, une adoption généralisée par le facteur de croissance des plateformes de financement participatif en ligne, une forte culture entrepreneuriale et des réglementations de soutien pour le financement participatif des actions.

➢ L'Asie-Pacifique représente 30% du marché, ce qui équivaut à 4,47 milliards USD en 2024, augmentant à un TCAC de 12,3%, le facteur de croissance augmentant la pénétration d'Internet, augmentant les petites et moyennes entreprises (PME) et la sensibilisation alternative au financement alternatif en Chine, en Inde et en Asie du Sud-Est.

L'Europe représente 25% du marché, soit environ 3,72 milliards de dollars de financement participatif en Royaume-Uni, en Allemagne et en France.

➢ Le reste du monde (Row) contribue à 5%, équivalant à environ 0,75 milliard USD en 2024, parmi les facteurs de croissance, intérêt croissant dans les méthodes de financement alternatives en Amérique latine, au Moyen-Orient et en Afrique, soutenue par des plateformes mondiales de financement participatif.

- Répartition du type de produit

- Le financement participatif basé sur les récompenses domine le marché avec 50% des ventes, soit environ 7,45 milliards USD en 2024, augmentant à un TCAC de 11,7%. Parmi les facteurs de croissance, la popularité des startups et lancement des produits avec des plates-formes comme Kickstarter et Indiegogo.
- Le financement participatif des actions détient environ 30% du marché, soit environ 4,47 milliards USD en 2024, augmentant à un TCAC de 12,0%, le facteur de croissance augmentant l'intérêt des investisseurs dans les startups et les PME, facilités par les développements réglementaires dans le financement fondé sur les actions.
- Un don et un autre financement participatif qui représente 20% du marché, ce qui équivaut à 2,98 milliards USD en 2024, avec un TCAC de 11,0%, un facteur de croissance significatif de l'augmentations des projets sociaux et humanitaires, facilités par des plateformes comme GofundMe.

Le marché du financement participatif devrait assister à une croissance solide en raison de la sensibilisation croissante au financement alternatif, de l'expansion des plateformes numériques et d'un accent mondial sur l'entrepreneuriat. Le financement participatif basé sur récompense mène le marché, tandis que le financement participatif des actions est en train de devenir un segment de croissance significatif en raison de son potentiel de rendement élevé pour les investisseurs.

Section 03 : Les facteurs déterminants du succès du crowdfunding

1. L'écosystème du financement participatif

Pour réussir à identifier les facteurs clés de succès du financement participatif, il faut d'abords chercher à mieux comprendre son écosystème, qui se définit en étant « un réseau dynamique d'acteurs (entreprises, institutions, individus) qui interagissent pour créer, développer et diffuser des innovations, tout en étant influencés par des facteurs institutionnels, culturels et politiques ». Cela dépasse le cadre des seuls entrepreneurs en quête de financements et des investisseurs désireux de soutenir des projets. Selon T.Beaulieu (2015)**,** les acteurs de l'écosystème du financement participatif jouent un rôle déterminant dans sa réussite. (O.Witmeur et J.Nsonsumuna, 2022) Ont distingué 4 acteurs principales propres à cet écosystème :

- Les institutions formelles et informelles

On utilise principalement l'expression « institutions » pour décrire un ensemble de règles qui entravent ou soutiennent les comportements positifs. On peut les diviser en deux types : formelles et informelles.

P.Aspers (2024) définit les institutions formelles comme des structures organisées qui établissent des règles et des régulations à travers des décisions. Ils sont utilisés pour apporter de la prévisibilité aux intervenants, diminuant de cette manière l'incertitude dans différentes situations. L'auteurs fait la distinction avec les institutions informelles en s'appuyant sur les travaux de (North, 1990) et (O.Williamson, 2000), et les définit comme étant les valeurs, conventions, convictions et normes de conduite qui sont socialement véhiculées et qui forment la culture d'un pays. Selon (J.Nsonsumuna, 2024) « les institutions formelles font référence à un environnement juridique et technologique favorable aux entreprises, à un système mieux développé pour la protection des actionnaires minoritaires et à un système financier développé et solide ».

M.Kukk (2020), affirme que les institutions jouent un rôle crucial dans la propagation et l'acceptation du financement participatif, car elles confèrent une crédibilité à cette nouvelle forme de financement et atténuent des enjeux tels que l'information incomplète, le risque moral et les motivations divergentes. Il démontre l'impact positive des institutions régulatrices sur les volumes de financement participatif par habitant dans plusieurs pays à travers le monde et met l'accents sur une réglementation spécifique et adéquate pour chaque type le financement participatif. Il ajoute a ceci qu'un climat juridique propice et les libertés économiques illustré par une liberté financière potentiellement significatif sont capables d'encourager un environnement plus favorable au financement participatif. L'auteur réclame aussi l'importance des d'institutions culturel (informelles) qui contribue aussi de manière essentielle à la détermination des volumes de financement participatif, en se basant sur le constat que les nations qui possèdent une solide culture des services numériques montrent une activité intense de financement participatif, ce qui indique que l'infrastructure technologique et les prestations digitales sont indispensables à la réussite du financement participatif.

- L'entrepreneur

L'entrepreneur a un rôle crucial dans la réussite des projets de financement participatif. La bonne réputation de cet individu et son habileté à exprimer sa vision, son enthousiasme, son engagement

envers le projet et à communiquer avec d'éventuels financeurs notamment via la réponse aux commentaires, les mise à jour régulières des informations fournit ainsi que les publications d'actualité sont significativement influentes sur la confiance des internautes envers le porteur de projet (I.Khelladi, 2018). Cette confiance est essentielle pour le succès de la compagne, puisqu'elle se traduit en apport financier au projet.

Les recherches antérieures indiquent que les entrepreneurs individuels ont une probabilité inférieure de réussir leurs premières campagnes de financement participatif en capital par rapport aux équipes de fondateurs. Cela indique que la présence d'une équipe peut offrir des bénéfices susceptibles de renforcer les chances de réussite de la campagne (J.Coakley, A.Lazos et J.M.Liñares-Zegarra, 2021). Selon L.Hornuf (2018), l'ajout d'un membre à l'équipe de direction supérieure améliore de 2,5 % les chances pour l'entreprise d'obtenir un financement additionnel.
L'équipe fondatrice joue un rôle significatif au cours des trois étapes clés du processus de financement participatif en capital, à savoir : avant la compagne à travers l'engagement de l'équipe pour la détection des meilleures opportunités et le renforcement de leurs vigilances ; pendant la compagne avec la diversité et le complémentarité des compétences des dirigeants qui crédibilise les projets aux yeux des investisseurs et enfin après la compagne en impliquant leur public dans la croissance et le développement de l'entreprise à fin de maintenir leurs intérêts et garantir la durabilité de cette dernière (C.Troise, 2024).

- Les investisseurs

(LP.Mamaro, 2024) Souligne l'importance et l'implication des bailleurs de fonds comme un facteur positif pour la réussite du financement participatif. Notamment les apports initiaux des investisseurs apparaissent cruciaux car ils peuvent instaurer une dynamique, attestant de la faisabilité du projet auprès d'autres financeurs éventuels. Ce phénomène est spécifiquement notable dans le contexte du crowdfunding basé sur les récompenses, où l'interaction entre l'investisseur et le consommateur peut avoir un impact sur le lien entre les contributions initiales et la réussite de la campagne (F.Wei, 2023).

- La plateforme

La plateforme est le maillon central qui relie les investisseurs au porteur de projet. Le succès des campagnes de financement participatif menées sont largement influencées par les plateformes à travers leurs fonctionnalités et design (R.Rena & L. Paul, 2024), leurs notoriétés et leurs modèles

d'affaire (Y.H.Tan, 2021), l'effort marketing fournis notamment sur réseaux sociaux (G.Girish, 2022) et leurs statut juridique (P.Belleflamme, 2014). La durée de la compagne et les objectifs fixés par la plateforme sont toute aussi importants pour la réussite du financement participatif ; La durée devrait être ni trop coute ni trop longue, un juste milieu pour donner du temps aux investisseurs sans leur faire perdre leur intérêt et enthousiasme pour le projet ; tandis que le montant à collecter doit être raisonnable et justifié. Un objectif trop ambitieux aura un effet négatif sur la compagne (J.A.Koch & M.Siering, 2019).

2. Les conditions de succès du financement participatif

Dans le but d'analyser la faisabilité d'une plateforme de financement participatif à la république démocratique du Congo pour les travaux d'une thèse de doctorat, J.Nsonsumuna (2024) à en premier lieu identifier les conditions de succès du lancement d'une plateforme de crowdfunding. En adoptant une analyse écosystémique des travaux antérieurs avec 379 documents identifiés dont 249 articles scientifiques concernant l'analyse des facteurs de succès, ainsi en s'appuyant sur le rapport de la banque mondiale (2013), l'auteur a mis en évidence quatre groupes de conditions pour le succès d'une plateforme de financement participatif : Conditions d'infrastructure, condition d'offre, condition de demande et condition de mise en œuvre d'une plateforme.

En se basant sur cette classification, il a entamé sa recherche en deux temps. En premier lieux l'analyse qualitative auprès de treize experts belges du crowdfunding, afin d'identifier les conditions de succès du lancement d'une plateforme de crowdfunding financier et non financier ainsi que les risques liés à cette activité. Par la suite, une investigation a été lancée auprès de 115 plateformes à l'échelle mondiale afin de confirmer la pertinence des critères préalablement définis par les spécialistes. Le chercheur a pu obtenir la réponse complète de 26 plateformes créées entre 2017 et 2022 dont 18 d'entre elles se consacrent au financement participatif financier, tandis que les 8 autres se spécialisent dans le financement participatif non financier.

Tableau 2 : Fédérations et plateformes de crowdfunding enquêtées

Fédérations des plateformes de crowdfunding identifiées	Plateformes Contacté
Financement Participative France (FPF)	44
African Crowdfunding Association (ACA)	33
European Crowdfunding Network (EUROCROWD)	20

UK Crowdfunding Association (UKCF)	15
National Crowdfunding Association of Canada	1
Crowdfunding Institute of Australia	1
Crowdfunding Professional Association (CFPA)	1
Totale	115

Source : (J.Nsonsumuna, 2024)

Les résultats de l'enquête est représentée sous forme d'un tableau insérer ci-dessous, précisant les conditions de succès toute en spécifiant le degré d'importance de chaque facteur sur les deux type crowdfunding :

Tableau 3 : Les conditions de succès du financement participatif

Acteurs	Catégories de conditions de succès	Définition et détails	Impact	
			CFF	CFNF
	Condition d'infrastructure			
Institutions formelles et informelles	Contexte économique	Niveau du PIB/habitant, niveau d'inflation et de chômage.	(+)	(-)
	Facilité des affaires	Efficacité du système de réalisation de contrat, niveau de protection des entreprises et les travailleurs, niveau de résilience du tissu économique, présence des données publiques fiables.	(-)	(-)
	Cadre règlementaire et légal	Cadre qui protège les investisseurs et qui met en place des modalités de collecte de l'épargne et de lutte contre le blanchiment des capitaux.	(+)	(-)
	Taux de bancarisation et d'inclusion financière	Niveau d'accessibilité de la population aux produits & services financiers (transactions, paiement, épargne, crédit, assurance).	(-)	(-)

	Digitalisation des moyens de payement	Présence des technologies numériques pour effectuer des opérations financières dont le 'mobile money.	(-)	(+)
	Développement et adoption des fintech	Population ayant adopté l'utilisation des technologies numériques pour effectuer les transactions financières.	(+)	(+)
	Pénétration de l'internet	Nombre de la population utilisant Internet dans le pays.	(-)	(+)
	Développement des réseaux sociaux	Nombre des réseaux sociaux et d'abonnés dans le pays.	(-)	(+)
	Pénétration de la téléphonie mobile	Nombre de la population utilisant le téléphone mobile.	(-)	(+)
	Taux d'innovation IT	Ensemble des nouvelles technologies ou le niveau d'avancement des technologies existantes dans le pays.	(-)	
	Niveau d'engagement communautaire	Niveau d'appartenance sociale de la population.	(-)	(-)
	Orientation à long terme vs court	Niveau de volonté ou la capacité de la population à prendre les risques.	(-)	
	Condition d'offre			
Les investisseurs	Existence d'un nombre suffisant d'investisseurs, préteurs ou donateurs	Nombre et/ou catégorie des ménages disposés à faire des micro-investissements dans les projets en crowdfunding.	(+)	(+)
	Caractéristiques de l'offre financement en présence	Produits d'épargne, de crédit, de transaction et d'assurance en présence.	(-)	
	Niveau d'épargne ou de revenu suffisant pour investisseurs	Niveau de l'épargne longue et courte terme dans les institutions financières formelles et informelles.	(+)	(+)
	Condition de demande			

L'entrepreneurs	Existence d'un marché et/ou secteurs d'activités attractifs	Types et nombre de secteurs d'activités attractifs dans le pays ou la région.	(+)	(+)
	Existence d'un nombre suffisant des PME dans les secteurs d'activités	Nombre PME actives identifiées dans les secteurs d'activités attractifs.	(-)	(-)
	Existence d'un besoin de financement suffisant pour les PME cibles	Nature de besoin de financement des PME (financement de l'investissement et/ou charges d'exploitation).	(-)	(-)
	Présence des dispositifs d'accompagnement des PME	Nombre d'incubateurs, coworking, des cabinets d'experts, laboratoires, etc.	(-)	(-)
	Condition de mise en œuvre			
La plateformes	Présence des tiers de confiance et de sureté	Acteurs qui valident, sécurisent et garantissent les projets, les transactions et les investissements. Il s'agit notamment des sociétés de certification, d'assurance-crédit ct/ou de notation des projets ou d'entreprises.	(+)	(+)
	Prise en compte langues de la région	Existence et adoption des langues locales qui facilitent la promotion de la plateforme et les campagnes de crowdfunding.	(+)	(+)
	Disponibilité d'infrastructures	Présence d'infrastructures numérique, financière, de communication et de transport de qualité et accessibles.	(-)	(-)

	Dispositifs nationaux de soutien financier aux PME	Acteurs nationaux (fonds de garantie, sociétés d'assurance, fonds d'investissement, banques) qui financent les PME.	(-)	
	Dispositifs internationaux de soutien financier aux PME	Acteurs internationaux (fonds de garantie, sociétés d'assurance, fonds d'investissement, banques) qui financent les PME.	(-)	(-)
	Disponibilité des compétences en IT/développeurs informatiques	Développeurs informatiques qui assurent le développement des produits et sécurisent les opérations sur la plateforme.	(-)	(+)
	Présence des partenaires stratégiques	Partenaires qui aident à développer le réseau et obtenir des projets de qualité tels que les universités, laboratoires, incubateurs, centres de recherche, etc.).	(+)	(-)
	Charges d'exploitation	Couts de loyer, communication, transport, personnel, service d'avocat, coût d'accès à l'internet.	(-)	(-)

Source : (J.Nsonsumuna, 2024)

Les différents groupes de familles de condition figurant sur ce tableau seront traité d'une manière détaillée dans ce qui suit.

2.1 Les conditions d'infrastructure :

Cette partie souligne trois niveaux de considération : les conditions économiques et réglementaires, les infrastructures technologiques et les conditions culturelles.

2.1.1 Conditions économiques et réglementaires

Ici on met en évidence la fiabilité du contexte économique, la facilité à faire des affaires, l'existence d'un cadre réglementaire et légal, ainsi que le taux de bancarisation et d'inclusion

financière. Effectivement, une situation économique stable ou en croissance inspire confiance aux investisseurs, ce qui représente une meilleure collecte pour les plateformes. Des indicateurs tel que le PIB par habitant, niveau d'inflation ou le niveau de chômage peuvent mesurer la santé financière du pays et par conséquent refléter la qualité de vie des citoyens et donner une vision sur leur capacité à participer au financement des projets (R.Kaced, 2024). Quant aux climats des affaires, même s'il est jugé d'une importance inférieure, il a tout même le mérite d'être pris en considération surtout pour le CFF puisqu'il est question de financer des entreprises. A travers ce facteur on fait référence à l'ensemble des conditions d'efficacité du système de réalisation de contrat, niveau de protection des entreprises et les travailleurs, niveau de résilience du tissu économique et la présence des données publiques fiables. L'analyse de ces éléments déterminent la simplicité avec laquelle les entreprises sont capables de réaliser leurs activités durant l'ensemble de leurs cycles de vie.

Lors du dernier rapport de la banque mondial sur l'environnement des affaire, appelé « Business Ready », les experts se sont basés dans leurs évaluations sur trois piliers : Le cadre réglementaire qui favorisent la clarté, l'équité et la durabilité; les services public en mettent l'accent sur la numérisation, l'interopérabilité, la transparence et l'adéquation des services et finalement l'efficacité opérationnelle qui englobe à la fois la facilité de conformité au cadre réglementaire et l'utilisation efficace des services publics pertinents pour les entreprises; ceci reflète l'importances de la réglementation et surtout la qualité de l'application effective des services publics pour un environnement favorable au développement des entreprises (La banque mondiale, 2024).

Indéniablement, un cadre réglementaire efficace du marché financier crée un environnement propice, en renforçant la transparence, la clarté et la confiance entre les investisseurs et les collecteurs de fonds, garantissant ainsi un environnement d'investissement équitable et sûr (E.Pohulak-Żołędowska, 2024). La réglementation joue un rôle central pour protéger les investisseurs et prévenir les risques liés à cette activité, à savoir, le blanchiment d'argents risque de fraude, de cybers attaque…etc. (J.MOUSSAVOU, 2018).

Selon le rapport de Cambridge Centre pour la finance alternative ainsi que la banque mondiale (2019), plus de 90 % des régulateurs ont recours à l'analyse comparative des régulations. Les pays en voie développement tendent à se tourner généralement vers les leaders mondiaux. Les nations les plus utilisées comme référence est le Royaume-Uni, suivi des États-Unis et de Singapour, mais

des marchés émergents comme la Malaisie, les Émirats Arabes Unis et le Mexique figurent également parmi les 10 premiers.

Pour ce qu'il s'agit du Taux d'inclusion financière, il réfère à la capacité des individus et des entreprises à accéder à une variété de produits et services financiers (transactions, paiements, épargne, prêt, assurance) qui soient d'un frais raisonnable, efficace, ajusté à leurs exigences et offerts par des fournisseurs dignes de confiance et responsables (La banque mondiale , Inclusion financière, s.d.). Dans ce contexte le crowdfunding agit comme moteur favorisant l'inclusion financière et la diminution des disparités sociales, en offrant ses services aux personnes et aux entreprises exclues par le système financier traditionnel (B.Bouzahir, 2023). L'appréciation de cette condition permet de valider la présence d'un besoin de financement pour ce segment desservi de la société.

2.1.2 Condition technologique

Le financement participatif s'exerce essentiellement via des plateformes avec des transactions de payement en ligne, et donc ceci requière évidemment l'accès à internet (A.Lima & F. F. M.Araújo, .2019), la disponibilité et l'adoption des fintechs en matière de payement digitalisé, ainsi que l'existence de la monnaie numérique. Selon une enquête du Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF) (2024), qui a été réalisée auprès de 227 fintechs, tous types confondus, il s'est avéré que l'adoption des fintechs est un réel challenge, parmi les obstacles qui ralentissent son essor on retrouve l'éducation numérique et financière des consommateurs. Ce constat était cohérent quelque soient les régions, les secteurs d'activité et le développement économique du pays. La mise en œuvre des initiatives d'éducation financière axées sur l'utilisation de solutions numériques s'avère curiale pour la réussite de ces derniers (OCDE, 2021).

Dans même rapport on retrouve que les réseaux sociaux avec l'interaction en message et en appel téléphonique figurent parmi les principaux canaux pour l'acquisition des clients. Ceci appuie l'importance de la condition d'utilisation des réseaux sociaux en ligne et celle du taux de pénétration de la téléphonie mobile, notée dans le tableau. En plus, plusieurs études extérieures on démontrer l'influence positive de la présence de l'entreprise (demandeur de financement) sur les réseaux sociaux sur la réussite d'une compagne de crowdfunding (Bouaiss, 2021).

Et enfin, le développement des technologies d'information TI dans le pays est très important pour la prospérité du crowdfunding en raison de la nature technologique de cette activité qui nécessite

une innovation continue, et des compétences en matière d'ingénierie informatique. Les deux phénomènes sont étroitement liés puisque le succès de l'un stimule la réussite de l'autre. En effet, l'avènement des TIC a conduit à l'essor du financement participatif moderne et d'un autre coté ce dernier a par la suite contribuer au développement des TIC avec le financement des startups, R&D et des projets technologiques innovants. (S.Benzaim, 2016) (R.Derridj, 2017)

2.1.3 Condition culturelle

Le développement d'une plateforme de financement participatif peut être entravé par le faible niveau d'implication communautaire, la capacité limitée de la population à accepter des risques sur une longue durée et la faible culture du travail collaboratif. En revanche, la présence d'une culture de soutien mutuel et d'organisations associatives stimule son l'évolution. Ce facteur apparait décisif puisque l'absence de cette culture élimine de suite l'espérance de l'adoption de ce type de financement collaboratif.

2.2 Condition d'offre

Pour que le crowdfunding fonctionne, il doit y avoir une masse critique de particuliers (ménages) disposés et capables d'investir de petites sommes d'argent dans des projets. Ces ménages constituent la base des investisseurs particuliers qui contribuent au financement participatif. Leur participation est essentielle pour apporter des fonds aux projets. Donc l'existence d'un nombre considérable d'investisseurs avec un niveau d'épargne suffisant est décisive pour la réussite du financement participatif. En Europe, l'épargne des particuliers est utilisée pour deux objectifs principaux : le premier consiste à constituer du capital par le biais d'investissements dans des actifs réels tels que les biens immobiliers, et le second, c'est pour acquérir des actifs financiers (M.Van Breusegem, 2016). Cela évoque l'utilité du niveau d'épargne pour le succès du financement participatif en investissement.

Les experts attribuent un intérêt aussi aux caractéristiques de l'offre en présence, autrement dit les spécificités des options de financement actuellement proposées sur le marché et les modalités des instruments financiers disponibles. Ils s'agissent essentiellement des produits d'épargne, de crédit et d'assurance. Selon les experts, connaitre les caractéristiques de l'offre peut avoir un impact sur le modèle d'affaire de la plateforme à déployer, et par conséquent peut promouvoir la création des services complémentaires à l'offre de financement actuel.

2.3 Condition de demande

A propos des critères de demande, les spécialistes soulignent logiquement la nécessité d'un nombre suffisant de projets ou de petites et moyennes entreprises existantes, dans des domaines d'activités attrayants et qui expriment un besoin en matière de financement, ajoutant à cela l'importance des dispositifs d'accompagnement de ces entreprises tel que les incubateurs les laboratoires, les cabinets d'expert…. etc. Le besoin de ressources financier des entreprises est la problématique centrale au quel vient répondre le financement participatif (A.El Attar, 2019), et donc cette demande non satisfaite est une condition cruciale qui doit être présente dans le pays pour envisager une potentielle activité fructueuse du financement participatif.

2.4 Condition de mise en œuvre

Concernant les conditions d'implémentation de la plateforme, le cadre évoque l'importance de mettre en place des éléments qui créent la confiance et garantissent la réputation de la plateforme notamment via la présence de tiers de confiance. G.Calik (2016), partage en partie ce point de vue qui atteste que la reconnaissance par des tiers joue un rôle positif dans la réussite du financement des projets de crowdfunding. Cependant, E.Astrauskaite, (2018) manifestent leur contribution comme étant plus significative aux succès.

Les tiers de confiance peuvent être des entreprises de certification qui par exemple atteste le niveau élevé de sécurité des données et protection contre les cyberattaques, ou encore des sociétés d'assurance-crédit et des agences de notation des risques de projets et/ou d'entreprises qui fournissent des garanties apaisant tant les investisseurs que les initiateurs de projets. Au Bénin par exemple les PME déclarent qu'une assurance crowdfunding influencerait positivement leurs décisions d'adhésion à ce type de financement (K. S.Doucoure, 2019).

Quant à la notation des risques, elle agit comme un mécanisme de réduction des disparités d'informations entre les dirigeants et les investisseurs. Ceci est d'une nécessitée plus accentuée lorsqu'il s'agit de financement de startup puisqu'elle facilite la compréhension du potentiel de ces dernières pour des intervenants non spécialisés. (G.Enjolras, 2022)

L'utilisation de langues locales, est une autre condition à prendre en compte. Selon les spécialistes elle encourage la diffusion de la plateforme, tout en facilitant l'éducation, le soutien et la communication autour des projets. Cependant, la langue utilisée doit être parfaitement maitrisée.

Selon I.Khelladi, (2018) la qualité linguistique d'un projet a un impact sur le niveau de confiance de l'internaute quant à sa décision de s'engager dans une campagne de financement participatif.

D'autre part, les infrastructures numériques, financières, de communication et de transport adéquates influent à différent degrés la réalisation d'une activité de crowdfunding. Les infrastructures numériques sont la base sans laquelle on ne peut exercer l'une des deux activités principales de la plateforme, à savoir le développement informatique ; elles regroupent l'ensemble des technologies et outils conçus pour optimiser la gestion et le traitement des données numériques (smarter, s.d.). Quant aux infrastructures financières elles font appellation à toutes les institutions, les marchés et les technologies qui facilitent la circulation des fonds, le financement et les investissements dans une économie donnée (Stady smarter , s.d.). Elles permettent la réalisation de la deuxième activité clé de la plateforme qui est le financement de projets.

Les infrastructures de communication aident à promouvoir la plateforme et ces projets, tandis que les infrastructures de transport aident à la réalisation effective des projets, à titre d'exemple des infrastructures routières convenables assurent que les récompensés arrivent aux contributeurs dans l'état et les délais requises.

Selon les spécialistes, quel que soit la stratégie adopter (développement interne ou sous-traitance) la disponibilité des compétences IT/développeurs, est un critère évident. L'externalisation des activités informatiques requiert la proximité avec un fournisseur externe ayant une expérience solide dans l'élaboration de plateformes numériques. Ce choix est probable lorsqu'il s'agit d'une plateforme de financement participatif non rémunéré car il sert à réduire les coûts de développement et de gestion. Par contre lorsqu'il s'agit d'une plateforme d'investissement, les experts privilégient le développement interne qui permet d'avoir plus de contrôle du site et une meilleure adaptation des fonctionnalités selon l'évolution du marché.

En outre, La présence des dispositifs nationaux et internationaux de soutien financier aux PME ainsi que les partenaires stratégiques tel que les universités, laboratoires, incubateurs, centres de recherche...etc sont des éléments à prendre en compte selon l'avis des experts. Les partenaires facilitent la construction des réseaux, crédibilisent la plateforme et les projets ainsi qu'elle permet l'accès à des projets de qualité. Comme on peut le constater sur le BMC de la plateforme La Ruche qui est une plateforme québécoise a succès, l'université et le SM40 figurent sur leur liste de partenaire clé. Le SM40 est un groupe de 60 personnalités ayant réussie dans le monde des affaires

et qui consacre une partie de leur temps pour orienter et conseiller les nouveaux porteurs de projet adhérèrent à la plateforme dans le but de participer à améliorer la région Québec. Ce partenariat avec le SM40 à beaucoup apporter à La Ruche en termes de crédibilité et efficacité (R.Lacasse, 2017).

Et enfin le niveau des coûts d'exploitation varie d'un pays à un autre mais aussi selon le type de financement (don, récompense, prêt, capitale). La considération et la maitrise de ces coût impacte directement la rentabilité de la plateforme. Parmi les principaux frais à envisager, on retrouve (BPT Team , 2024) :

- Coût de maintenance et développement des plateformes
- Fais de marketing et de publicité
- Frais juridique et conformité
- Acquisition de talent et salaire employer
- Dépense d'assurance et de gestion des risques
- Cout d'espace bureaux

Conclusion :

Ce premier chapitre a permis de poser les bases conceptuelles et contextuelles du financement participatif. À travers l'analyse des différentes modalités de financement existantes, nous avons situé le financement participatif comme une alternative innovante et complémentaire aux modes de financement traditionnels.

Nous avons ensuite détaillé les principales formes que peut prendre le crowdfunding, en insistant sur leurs spécificités, leur fonctionnement, et en particulier sur le modèle en equity, qui constitue le socle de notre réflexion.

L'examen des données chiffrées et des tendances internationales a mis en évidence la croissance rapide de ce mécanisme, porté par la digitalisation des services financiers et la recherche de nouvelles opportunités d'investissement.

Enfin, l'identification des conditions de succès du financement participatif – telles que la situation économique, la réglementation adaptée, la confiance des parties prenantes ou encore la disponibilité des moyens de payement en ligne a permis de dégager les éléments clés à prendre en compte pour la réussite d'une telle initiative.

CHAPITRE II : PROJET INNOVANT

Introduction :

Après avoir établi les bases théoriques du financement participatif, ce deuxième chapitre se concentre sur l'aspect pratique du projet. Face à la problématique identifiée, soit comment élaborer une plateforme de crowdfunding qui puisse satisfaire les exigences de financement des initiateurs de projets tout en garantissant la robustesse des investissements des participants ? une solution tangible est suggérée.

Ce chapitre débutera par la présentation de la réflexion stratégique qui a mené à l'élaboration du projet, en utilisant le Business Model Canvas (BMC) comme outil pour organiser les choix économiques et stratégiques. On exposera par la suite le schéma financier, un facteur crucial pour juger de la viabilité et de la profitabilité du modèle prévu. Pour finir, une maquette opérationnelle de la plateforme démontrera les fonctionnalités envisagées, l'ergonomie suggérée et l'expérience utilisateur désirée.

Dans ce chapitre, on vise à transformer un problème réel en une solution pratique et optimale. L'objectif est donc de montrer comment le financement participatif peut être mis en œuvre dans le contexte algérien, en adoptant une démarche structurée qui combine viabilité économique, faisabilité technique et satisfaction des exigences des divers acteurs concernés.

Section 01 : Idée du projet

Dans cette partie, on commence par décrire les bases du problème que le projet vise à résoudre, puis détailler la solution proposée. On tient donc à établir les fondations du développement du modèle économique de la plateforme par le biais d'une structuration systématique et pragmatique**.**

1. Problème :

Au cours des dernières années, l'Algérie a connu une multiplication d'initiatives novatrices et de projets entrepreneuriaux, soutenus par une jeunesse dynamique et connectée. Cependant, très peu de ces projets voient le jour pour plusieurs différentes raisons, le financement étant l'une d'entre elles. Cette problématique découle en grande partie de la fragilité de l'écosystème entrepreneurial et financier du pays. Malgré les initiatives visant à stimuler l'entrepreneuriat et l'innovation, l'Algérie est toujours confrontée à un déficit de mécanismes de financement alternatif efficaces, une faible inclusion financière en particulier pour les petits investisseurs qui ne trouvent pas d'outils ou de canaux adaptés à la taille de leur capital et une interaction limitée entre les divers

acteurs du monde académique et économique. Nous examinerons ces enjeux de manière plus approfondie dans ce qui suit :

- Difficulté d'accès au financement pour les porteurs de projets innovants

Les initiateurs de projets novateurs rencontrent d'importants problèmes de financement. En effet, les banques exigent généralement des garanties matérielles ou une stabilité financière que les jeunes ne peuvent souvent pas offrir. De plus, les banques estiment que les projets novateurs sont trop risqués et préfèrent financer ceux qui présentent moins de risques. D'un autre côté, les jeunes entrepreneurs affirment qu'ils préfèrent ne pas se tourner vers les banques conventionnelles en raison de leurs pratiques qui ne s'alignent pas avec les principes de l'islam.

Concernant les fonds publics comme NESDA, bien qu'ils soient souvent critiqués pour leurs procédures longues et complexes, il est également affirmé par les initiateurs de projets qu'ils ne répondent pas aux exigences des initiatives innovantes. Le capital-risque et les business angles reste les seules issues possibles pour les jeunes entrepreneurs, mais là encore plusieurs d'entre eux perçoivent les startups comme des projets à haut risque, en raison du manque d'expérience entrepreneuriale ou d'un business plan parfois jugé peu mature.

Cette situation freine l'émergence de nombreuses idées innovantes et prive l'économie de potentiels levier de croissance. Cela pousse aussi les jeunes à abandonner leur ambition entrepreneuriale ou à chercher des alternatives informelles.

- Manque de visibilité et de crédibilité pour les projets émergents

De nombreux pertinents projets manquent de visibilité et peinent à convaincre sans un appui externe. Sans un réseau solide et une présence médiatique, il leur est difficile de se faire connaître du public, des partenaires potentiels ou des investisseurs. Ce manque de visibilité freine leur développement, même lorsque l'idée de base est porteuse. De plus, dans un environnement compétitif, où la communication est clé, ils se retrouvent en position d'infériorité par rapport à des projets moins captivants mais mieux connectés.

- Manque de communication et d'interaction direct entre l'écosystème entrepreneurial et le monde de l'innovation en Algérie

En Algérie, les structures d'accompagnement (incubateurs, Mentor, associations), les institutions publiques, les universités, les centres de recherche, les font publiques et les investisseurs

commencent à travailler en coordination. Cependant, cela nécessite d'être approfondi et perfectionné afin d'obtenir une efficacité maximale. Il manque une communication directe et une dynamique collaborative entre le monde académique (recherche, innovation) et les opportunités économiques.

- Manque d'opportunité d'investissement en Algérie

L'investissement reste un domaine élitiste, souvent réservé à une minorité disposant d'un capital important, de connexions ou d'un accès privilégié à certaines opportunités. Les particuliers ou les petits épargnants n'ont pas la possibilité d'investir dans des projets porteurs. Ils ne disposent ni d'informations suffisantes ni de plateformes sécurisées pour s'engager dans des investissements à petite échelle. Cela limite non seulement la circulation de capitaux dans l'économie réelle, mais empêche également les citoyens de faire fructifier leur épargne.

2. Solution « BMC »

Dans un contexte où les fondateurs de startup en Algérie, font face à d'importants obstacles pour réaliser leurs idées entrepreneuriales, l'instauration d'une solution novatrice s'avère indispensable. En tant que modèle alternatif, le financement participatif peut répondre à ces enjeux. Le crowdfunding constitue une solution stratégique pour consolider cet écosystème en facilitant un lien direct entre les initiateurs de projets et les investisseurs au sein d'un cadre numérique organisé. Toutefois, pour être véritablement performant et pérenne, il doit reposer sur une plateforme bien organisée, respectueuse du cadre légal, et apte à connecter ces deux catégories d'interlocuteurs dans un contexte de confiance. C'est dans cette optique que s'inscrit notre projet, qui propose la conception de la plateforme Axiona pour le financement participatif dédié au financement des startups.

2.1. La proposition de valeurs

Notre projet met en avant une proposition de valeur qui se matérialise par la création d'une plateforme digitale de financement participatif de type « Equity» spécifiquement dédiée aux financements des startups. L'objectif principal de cette plateforme est d'offrir une alternative flexible et inclusive via une approche participatif, permettant de lever des fonds en faisant appel aux contributions d'une communauté engagée. Notre proposition de valeur est plus précisément structurée autour des éléments suivants :

- **Analyse et évaluation :** Les meilleurs projets seront sélectionnés pour bénéficier d'une analyse approfondie par nos experts afin de juger la faisabilité et la rentabilité du projet.
- **Accès au financement** : les projets qui ont été validés peuvent lancer une campagne de levée de fonds en ligne et mobiliser un réseau de contributeurs engagés.
- **Cofinancement avec des BA :** le co-financement est un service qui consiste à un financement partagé entre les Business Angel et le financement participatif. Cela permet d'une part aux porteurs de projet d'être mieux accompagnés dans leur parcours et d'une autre part rassure les contributeurs non expérimentés et diminue leur incertitude face aux risques tout en bénéficiant d'une validation externe supplémentaire du projet.
- **Accompagnement post-financement :** Cette assistance est destinée à soutenir les initiateurs de projets dans la réalisation optimale de leurs idées. Ce soutien comprend un suivi continu des progrès du projet et une assistance pour la mise en place opérationnelle. L'objectif est de garantir un démarrage performant et d'assurer une gestion efficace des ressources acquises.
- **Création d'une communauté au tour du projet :** en étant financé par le public, les initiateurs de projet auront l'opportunité d'avoir une communauté impliquée dans la réussite du projet, cette implication se traduit par des recommandations, la promotion des produits/services de l'entreprise, ou même ils peuvent également devenir des clients potentiels.
- **Validation de l'innovation proposée :** l'engagement des contributeurs avec un projet signifie aussi l'acceptation de l'offre ou de l'innovation proposée, et donc une validation supplémentaire du potentiel de réussite du projet. Dans le cas contraire où le public n'étant pas convaincu, les jeunes entrepreneurs devraient repenser l'offre et l'adapter au marché, ceci leur fera gagner du temps et de l'argent.
- **Visibilité accrue :** chaque projet bénéficie d'une exposition en ligne avec des instruments de communication (désigne, promotion...etc.) et de storytelling pour séduire les contributeurs et mettre en valeur les projets. La visibilité qu'offre la plateforme permettra aux porteurs de projet non seulement de récolter des fonds mais aussi acquérir des clients potentiels et des partenaires.
- **Espace d'échange interactif** : un forum d'échange et des dispositifs sociaux favorisent la communication, la collaboration et l'établissement de relations solides entre les initiateurs

de projets financés et les investisseurs. Grâce à cet outil ces derniers auront toujours les nouveautés et les actualités des projets qu'ils ont soutenu. Mais pas seulement, car la particularité de cet espace réside dans l'intégration d'un nouveau groupe d'utilisateur constitué de spécialistes de différents domaines, ces derniers apporteront de la valeur au réseau en partageant du contenu et en proposant leurs services sur la plateforme.

- **Réseautage ciblé** : des algorithmes de mise en relation permettent de connecter efficacement les porteurs de projets financés avec les profils les plus pertinents (experts du domaine, partenaires, d'autre entrepreneurs).
- **Ouverture à l'investissement** : La plateforme a aussi pour but de rendre l'investissement accessible en offrant aux public la possibilité d'investir de petites sommes dans des projets porteurs pour fructifier leurs capitaux et donner du sens à leur épargne, tout en contribuant de manière active au développement de l'économie et de l'innovation.

2.1.1. Différenciation par rapport à la concurrence

Dans un paysage en plein évolution du financement participatif en Algérie, où de nombreuses initiatives voient le jour, il est crucial de situer notre projet de manière précise grâce à une proposition de valeur distinctive. Notre plateforme se démarque des options existantes en se concentrant sur trois aspects clés qui répondent à des demandes spécifiques négligées dans l'univers actuel du crowdfunding :

- Cofinancement avec BA :

L'une des nouveautés proposées par notre plateforme est la combinaison du financement BA et le financement participatif. Cette méthode innovante nous permet de nous distinguer des concurrents et nous offre une double assurance : un aval stratégique du potentiel du projet, et une participation active dans le processus de lancement.

- Orientation spécifique vers les startups :

À l'inverse de nos concurrents qui accueillent les PME ou des projets déjà établie avec un historique financier, notre solution privilégie une approche stratégique axée sur l'innovation dans tous les domaines pour offrir un large choix d'opportunité d'investissement à nos contributeurs toute en étant spécifique en visant que les startups en phase d'amorçage ou de lancement. Ce secteur, généralement négligé par les financements classiques, jouit ici d'un contexte qui prend en

compte ses spécificités : l'absence d'historique financier et de garantie matériel, le besoin de partager les risques et le besoin de développer un réseau de professionnels. Cette approche permet de fournir une solution spécifique à un problème d'inclusion entrepreneuriale structurel.

- Suivi post-financement :

Plus qu'une simple levée de fonds, la plateforme offre un suivi organisé des projets financés, incluant un soutien post-campagne. Cette stratégie a pour objectif de sécuriser les investissements et d'optimiser les probabilités de réussite des projets, contrairement à d'autres plateformes qui se contentent de l'aspect transactionnel du financement.

- Fonctionnalités sociales et communautaires :

Une des particularités de la plateforme est l'incorporation d'un espace d'échange qui regroupe non seulement les investisseurs et porteurs de projets financé, mais aussi des experts qui viendront solidifier le réseau et crédibilisé la plateforme. Cette espace détient des fonctionnalités sociales qui encouragent une interaction constante entre les membres avec : Profil public, messagerie, publication, retours sur les projets, réaction, partage et recommandation. L'aspect social permet non seulement de renforcer la visibilité des projets, mais également de générer un effet communautaire où investisseurs, porteurs de projets et partenaires (expert) collaborent ensemble, ce qui n'est pas exploité sur les plateformes locales.

2.2. Client cible

La plateforme cible deux groupes principaux de clients, qui représentent les deux aspects cruciaux de tout modèle de financement participatif : les initiateurs de projets et les investisseurs.

2.2.1. Les porteurs de projets :

Notre premier groupe de client est formé de startuppers, en phase d'amorçage ou de lancement, mais se heurtant à des obstacles pour obtenir des financements. Même si on cible principalement les startups, dans le cadre de notre étude on a également pris en compte les retours des porteurs de projets classiques pour élargir notre compréhension du marché et mieux comprendre les différents besoins des deux catégories de projet et mettre l'accent sur la différence. On a effectué des entretiens semi-dirigée avec des porteurs de projet membres de l'incubateur et du CDE de l'école supérieur de management Tlemcen ainsi que ceux de l'école supérieur des sciences appliquées Tlemcen. Cette investigation visait aussi à profiler nos clients et à confirmer certaines suppositions concernant leurs exigences, obstacles et espérances par rapport au financement participatif.

La population interrogée présentait les caractéristiques suivantes :

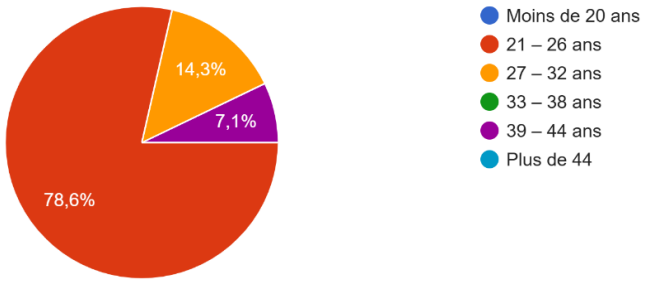
Tableau 4: Le nombre et la répartition de la population interrogé

Structure d'accompagnement	Nombre de réponses	Type de projet	Totale
Centre de développement de l'entreprenariat	5	Classique	5
Incubateur ESMT	6	Startup	9
Incubateur ESSAT	3		
Totale	14		

Source : élaborée par nos soins

- Age : Nos candidat sont principalement des jeunes avec un pourcentage de 78 ,6% âgés entre 21 et 26 ans ; 14,3% âgé entre 27 et 32ans et 7,1% âgé entre 39 et 44 ans

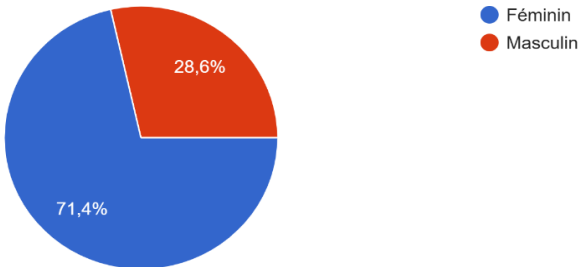
Figure 4: Age de la population interrogée



Source : élaborée par nos soins

- Genre : Nos participants se composent de 71,4 % de femmes et de 28,6 % d'hommes.

Figure 5 : Genre de la population interrogée



Source : élaborée par nos soins

Après des entretient d'environs 1h par personne nous avons pût constater les conclusions suivantes

Tableau 5: Principale différence entre les startups et Project classique

Critères	**Startups**	**Projets classiques**
Objectifs de financement	Création de la startup	Expansion de l'activité
Montants recherchés	Entre 5 000 000 DA à 20 000 000 DA	Entre 1 000 000 DA à 5 000 000 DA
Préférence de source de financement	Business Angel, Financement participatif	Subvention public, prêt bancaire
Attentes vis-à-vis des financeurs	Accompagnement stratégique, Partage des risques, crédibilité, réseau.	Aide financière directe, simplicité d'accès
Soutient du réseau personnel	Soutient financier(R&D) et morale	Soutien morale
Réseau professionnel	Peu développé	Assez développé
Rapport au réseaux sociaux	Très connecté	Moyennement connecté

Source : élaborée par nos soins

Les startups requièrent principalement un financement pour démarrer leurs activités, tandis que les projets traditionnels visent davantage à développer une activité déjà en place. Cette différence est visible dans les fonds recherchés, les startups visant à obtenir des quantités plus substantielles (de 5 à 20 millions de dinars), contrairement aux projets classiques qui demandent des sommes plus modestes (1 à 5 millions de dinars).

Concernant les modes de financement, les jeunes entreprises se tournent vers des alternatives novatrices comme les Business Angels et le crowdfunding, recherchant non seulement des ressources financières, mais aussi une valeur ajoutée stratégique (support, crédibilité, réseau professionnel).

Le rôle du réseau personnel varie aussi : les initiateurs de projets novateurs ont la capacité d'obtenir un soutien financier et psychologique, surtout durant la phase de recherche et développement, tandis que les projets traditionnels se reposent essentiellement que sur le support moral de leurs proches. Parallèlement, le réseau professionnel des startups est toujours en cours de développement, ce qui explique leur nécessité d'utiliser des plateformes qui facilitent les

interactions avec des experts et des investisseurs. En général, les porteurs de projets conventionnels ont un réseau mieux structuré.

Finalement, la présence en ligne est un facteur différenciateur majeur : les startups ont tendance à être très dynamiques sur les plateformes sociales qu'elles exploitent pour accroître leur visibilité et impliquer leur communauté. En revanche, les projets traditionnels y sont moins présents, ce qui pourrait affecter leur potentiel de collecte de fonds par le biais d'outils numériques.

Ce tableau met en évidence les disparités significatives entre les startups et les projets traditionnels concernant le besoin de fonds, les sources de financement, les attentes envers les financeurs et l'implication dans le réseau professionnel et social. Cette différenciation met en lumière l'importance pour les startups de recourir à des financements flexibles et à des réseaux d'assistance stratégiques, contrairement aux projets conventionnels qui privilégie fréquemment de solutions plus traditionnelles et directes.

2.2.2. Justification du choix de la cible

Notre choix de cible s’est porté sur les porteurs de projets startup pour les raisons suivante :

- Exigences particulières en matière de financement

À l'opposé des initiateurs de projets conventionnels, les startups ne se dirigent pas vers les financements classiques, pour diverses raisons déjà mentionnées dans le cadre du problème. Le financement participatif se positionne comme une solution appropriée à leurs exigences, surtout lors de la phase initiale ou de lancement.

- Conformité avec le canal numérique

Les startups ont tendance à être plus réceptives aux solutions numériques, qu'il s'agisse de financement, de gestion de projet ou de communication. Ceci souligne l'importance d'une plateforme numérique, intuitive, intégrée aux médias sociaux, et adaptée à leur mode de fonctionnement agile.

- Contexte propice à l'écosystème (situation en Algérie)

L'apparition de dispositifs de soutien (incubateurs, accélérateurs) couplée aux réformes réglementaires récentes et les avantages fiscaux accorder aux startups, crée un environnement de plus en plus propice au développement des startups et à l'adoption de nouvelles méthodes de financement.

- Impact et potentiel d'expansion

Les startups présentent un potentiel élevé de développement et de génération de valeur à moyen et long terme. En ciblant ce groupe, la plateforme s'engage dans une perspective d'impact économique et offre aux contributeurs de la plateforme la chance de réaliser une plus-value lors d'un potentiel cessions de parts sociales.

2.2.3. Les investisseurs :

Le deuxième groupe de client de la plateforme sont les contributeurs, c'est-à-dire les personnes physiques ou morales qui financent les projets diffusés sur la plateforme. Ces participants travaillent de manière individuelle, Cependant leur nombre et leur implication peuvent représenter une source de financement importante. Nous avons choisi en premier lieux de viser deux types de contributeurs :

- Les investisseurs semi-professionnels :

-Niveau d'expertise : Moyen, ils ont déjà investi dans des petits projets ou en bourse.
-Profil professionnel : Cadres dirigeants, professions libérales, commerçant, E-commerçant
-Capacité d'investissement Moyenne
-Motivation : Diversification des sources de revenus, équilibre entre sens et rentabilité.
-Besoin spécifique :

- Accès à des informations Fiable
- Des transactions des payement sécurisé
- Opportunités d'investissement en fonction de leurs budgets et leurs centres d'intérêt.

- Les investisseur expérimenté / Professionnel :

-Niveau d'expertise : élevé, ils maîtrisent les risques, cherchent des opportunités sérieuses.
-Profil professionnel : Entrepreneurs aguerris / ex-entrepreneur, investisseurs privés.
-Capacité d'investissement élevée
-Motivation : Diversification de portefeuille d'investissement, Rentabilité à long terme, partage des risques
-Besoin spécifique :

- Accès au rapports détaillés, étude du modèle économique.
- Possibilité d'interactions avec les fondateurs.
- Avantages exclusifs.

2.2.4. Justification du choix de la cible

Le système de financement participatif s'appuie sur la mobilisation d'une communauté d'investisseurs en mesure de financer des projets à fort potentiel. L'intention de viser à la fois des investisseurs semi-professionnels et professionnels est guidée par divers éléments :

- Capacité d'investissement

Les cadres, les travailleurs indépendants, les conseillers ou les commerçants en ligne bénéficient généralement d'un revenu régulier et d'une capacité à économiser et à épargner une partie de leurs gains. Ils sont à la recherche d'opportunités d'investissement qui correspondent à leurs moyens financiers, qui ne nécessite pas beaucoup de temps et qui pourraient être plus rentables que les investissements classiques.

Concernant les investisseurs professionnels tels que les entrepreneurs expérimentés ou les investisseurs privés, ils détiennent une expertise en matière de risque, une solide connaissance des modèles économiques et une puissance financière supérieure. Ce profil convient particulièrement bien aux initiatives novatrices et aux approches de capital-risque.

- Un effet de réseau et de crédibilité.

L'attraction de profils expérimentés (anciens entrepreneurs, investisseurs privés) peut également séduire d'autres investisseurs moins expérimentés. Leur présence augmente la crédibilité de la plateforme et améliore la qualité perçue des projets.

- La plateforme projette une image de sérieux et de professionnalisme.

La présence d'investisseurs professionnels et semi-professionnels parmi les utilisateurs principaux renforce la crédibilité de la plateforme auprès des institutions, partenaires et porteurs de projets. Cela peut également faciliter l'acquisition d'une autorisation de la COSOB ou la mise en place de collaborations bancaires à long terme.

2.3.Relation client

Dans le cadre d'une plateforme de financement participatif, l'établissement d'une bonne relation avec les utilisateurs constitue un atout stratégique majeur. Que l'on parle de porteurs de projets ou de contributeurs, chaque groupe de clients a des exigences particulières et privilégie des formes de relations différentes avec la plateforme. Il est donc essentiel d'adopter des stratégies relationnelles variées pour séduire les exigences de nos clients.

2.3.1. Le type de relation attendue par nos clients :

D'après notre recherche, les attentes des clients concernant la nature de la relation qu'ils désirent entretenir avec la plateforme se présentent comme suit :

2.3.1.1.Porteur de projet

Les initiateurs de projets, qui représentent un élément clé de la plateforme, manifestent des exigences spécifiques concernant la relation client, surtout en raison de leur besoin d'appui, de visibilité et d'aide stratégique.

Avant tout, ils recherchent un accompagnement personnalisé. La plupart des initiateurs de projets, notamment les jeunes entrepreneurs ou étudiants, ne sont pas forcément familiers avec les codes du financement participatif. Ils ont donc besoin d'un soutien méthodologique pour organiser leur campagne, établir un objectif de financement atteignable, créer des contenus séduisants (vidéo, présentation, etc.) et sélectionner les bonnes récompenses ou incitations attractives.

En parallèle, les initiateurs de projets souhaitent une relation fondée sur la transparence et la clarté. Ils veulent être en mesure de suivre leur campagne en direct (nombre de vues, participations, commentaires) et recevoir des informations précises sur les modalités d'opération de la plateforme (critères de sélections, pourcentage prélevé, délais de paiement, obligations juridiques, etc.).

Enfin, quelques initiateurs de projets aspirent à une interaction communautaire qui leur fournirait des commentaires constructifs, du soutien ou des recommandations de la part d'autres utilisateurs (investisseurs, anciens porteurs de projets). Cette approche axée sur le partage de savoir et l'intelligence collective stimule leur motivation et rehausse la qualité générale des projets présentés sur la plateforme.

2.3.1.2.Investisseur

La plateforme vise des clients spécifiques, notamment les investisseurs semi-professionnels et professionnels, qui ont des attentes particulières quant à la relation client, influencées par leur profil, leur niveau de compétence et leurs objectifs d'investissement.

En premier lieu, ces clients recherchent un lien de confiance basé sur la transparence, la crédibilité des informations et la sûreté des opérations. Ils désirent avoir accès à des projets bien organisés, évalués de façon rigoureuse, disposant d'indicateurs de performance, de pièces justificatives et offrant une clarté sur les risques liés.

Par la suite, ces investisseurs aspirent à une interface qui soit fluide, intuitive et autonome. Étant donné qu'ils sont généralement très actifs sur le plan professionnel, ils favorisent des outils de gestion autonome qui leur permettent de visualiser les projets, surveiller leurs investissements et prendre des décisions autonomes.

Toutefois, une partie de cette cible, en particulier les profils hautement impliqués aspire aussi à une relation personnalisée. Ils désirent entrer en contact avec l'équipe de la plateforme ou des experts associés pour solliciter des réponses à leurs questions, bénéficier de conseils, ou recevoir de l'assistance dans certaines prises de décisions importantes.

De plus, les investisseurs souhaitent une communication régulière : ils désirent être tenus au courant des progrès des projets qu'ils soutiennent et les opportunités à venir. Cette relation s'établit à travers des alertes automatisées (courriels, messagerie interne), ainsi que par des bilans réguliers.

Enfin, ces clients aspirent à être intégrés dans un réseau dynamique, où ils peuvent échanger avec d'autres investisseurs et participer à des événements instructifs. Cette relation de communauté et de collaboration est considérée comme un facteur ajoutant de la valeur, leur offrant l'opportunité de rester à jour et d'orienter les décisions financières.

2.3.2. Entretient de la relation client

Chaque segment de client est différent et nécessite une approche adapter pour attirer son attention, le convaincre d'acheter nos services, plus important encore, le fidéliser et maintenir une relation solide sur le long terme.

2.3.2.1.Porteur de projet

Notre plateforme entretient des relations avec les porteurs de projets à partir de l'inscription, pendant et après le financement et jusqu'à ce que notre client décide de racheter ces parts et se retirer de la plateforme. Pour mener, garder et solidifier notre relation avec nos porteurs de projet, on a mis en place les mécanismes suivants :

- Site web / Plateforme :

Le site internet n'est pas uniquement un moyen de présentation, il est également le centre de la relation client numérique avec les porteurs de projets. Il offre la possibilité d'un suivi organisé, fluide et adaptable, en fonction des différentes étapes du parcours du financement. On grade et on préserve notre relation avec les porteurs de projet via le site web en leur permettant de suivre l'évolution du traitement de leurs demande de financement, suivre l'évolution des contributions

une fois accepter, répondre au commentaire et en fin accéder à un espace d'échange plus large avec leurs investisseurs, des experts, des consultant, des partenaires potentiels et d'autre entrepreneurs avec plus d'option de publication, sondages, de réaction et de partage pour qu'ils puissent gérer leur communauté et partager l'état d'avancement de leurs projets.

- Appelle téléphonique et visio-conférence :

À partir de l'inscription du projet, la plateforme entre en contact direct avec les porteurs de projet à travers les appels et les visioconférences qui représentent des outils essentiels pour maintenir une communication efficace avec nos clients afin d'effectuer des taches comme confirmer l'inscription, compléter des informations manquantes si nécessaire et réaliser éventuellement un ou plusieurs entretiens dans le cadre du processus de validation.

- Assistance personnalisée dédiée :

Une fois le financement obtenu, chaque initiateur de projet est connecté à un spécialiste pour un accompagnement individualisé pour le suivi du lancement ou l'expansion de la startup. Cela établit une relation à valeur ajoutée différée, centrée sur la réussite à moyen terme.

- Evènements :

Les nouveaux comme les anciens porteurs de projet seront toujours invités aux l'événements pour partager leur expérience, faire des nouvelles rencontres, développer leurs réseaux et leurs compétence grâce aux événements de networking, de formation ou de lancement de nouvelle version ou de nouvelles fonctionnalités. Cela aide à Humanisé la relation et crée un sentiment de valeur ajoutée continue.

2.3.2.2.Investisseur :

Il est crucial de bâtir et d'entretenir un lien fort et pérenne avec les investisseurs (ou contributeurs) sur une plateforme d'equity crowdfunding, car cela assure leur loyauté, renforce leur assurance et encourage le financement de nouveaux projets. Nous prévoyons de maintenir cette relation de façon structurée en utilisant :

- Site web / plateforme :

Là encore le site internet constitue l'élément central de la liaison digitale avec les investisseurs. La plateforme propose un espace sécurisé où ils peuvent découvrir de nouvelle opportunité de financement, surveiller les nouveautés de tous les projets qu'ils ont financés grâce à un tableaux de bord, partager leur expérience et interagir avec le reste de la communauté via les publications, les commentaires et les messages privés. Tout ça est valable même si leur abonnement arrive à

expiration pour encourager nos clients à rester sur la plateforme et à renouveler l'abonnement pour pouvoir à nouveau investir.

- L'email :

Il représente un moyen de communication personnalisé, régulier et peu couteux, qui permet de :

- Transmettre des notifications ciblés (nouvelles opportunités, avancements de projets...),
- Conserver un lien informatif et éducatif (évènement, recommandations d'investissement),
- Susciter un sentiment d'exclusivité à travers des mails personnalisé, des propositions privées ou des événements dédiés.

- Evènements :

Les événements constituent un dispositif stratégique et relationnel essentiel pour notre plateforme car ils offrent un aspect concret de notre activité au-delà du virtuel. D'une part, les événements communautaires et de mise en relation établissent un espace de dialogue, de visibilité et de confiance entre les divers intervenants : fondateurs de startups, investisseurs, spécialistes, partenaires, etc et rassure les investisseurs sur la crédibilité de la plateforme et des porteurs de projets sélectionnés. D'autre part, les événements de formation, permet d'intégrer, d'éduquer et d'accompagner les nouveaux investisseurs dans la professionnalisation de leurs pratiques.

2.4. Canaux de distribution et de communication :

Les canaux de distribution désignent les méthodes par lesquelles la plateforme interagit avec ses utilisateurs, diffuse sa proposition valeur et garantit la fourniture de ses prestations. Notre principal canal est la plateforme web elle-même, elle sert à la fois comme point de contact, outil de gestion et espace transactionnel. Disponible en ligne 24h/24, le site constitue le point de contact grâce une page d'accueil structuré, un espace personnel, des fonctionnalité différente et adapter à chaque utilisateur.

Tandis que les canaux de communication constituent les outils employés pour promouvoir l'offre, séduire des utilisateurs et les informer de nos offres. Pour ce projet, nous optons pour une approche multicanale afin d'atteindre de manière efficiente les différentes cibles (investisseurs, porteurs de projets et experts), en prenant en compte leurs habitudes numériques, leur niveau de compétence digitale et leurs besoins spécifiques. Certains canaux sont communs pour les deux cibles comme :

- La participation à des salons professionnels, forums entrepreneuriaux ou événements liés à l'innovation et à l'investissement, pour présenter la plateforme, attirer des nouveaux clients, repérer des partenaires et renforcer la notoriété. Ces événements offrent aussi l'opportunité de mettre en valeur les projets déjà financés et d'établir la plateforme comme un intervenant crédible dans l'écosystème.
- Référencement naturel (SEO) afin d'optimiser la visibilité de la plateforme sur les moteurs de recherche et attirer du trafic qualifié.

Cependant, certains canaux restent plus adaptés de manière personnalisée en fonction du type de client.

2.4.1. Porteurs de projet

Les canaux de communication adapté aux porteurs de projet sont :

- Partenariat avec les structures d'accompagnement

Ces organisations soutiennent des startups lors de leurs étapes initiales ou d'expansion. En collaborant avec elles, la plateforme obtient un accès direct à des projets déjà avancés ou semi-avancés, généralement plus structurés et plus crédibles aux yeux des investisseurs.

Cela favorise la mise en place d'un canal de recrutement de qualité, en repérant les projets les plus prometteurs dès la première phase de sélection.

- Réseaux sociaux (LinkedIn, Instagram et Facebook)

LinkedIn offre la possibilité de viser les initiateurs de projet les plus actifs dans l'écosystème entrepreneurial et les captiver en diffusant du contenu pertinent (articles, témoignages, annonce de recrutement de projets).

Facebook et Instagram sont exploités pour atteindre un public plus vaste, informer et propager la culture du crowdfunding, en diffusant des annonces de campagne, des vidéos explicatives ou des témoignages d'expérience. Ces plateformes favorisent la création d'une communauté dynamique et renforcent le lien avec les utilisateurs.

2.4.2. Investisseurs

Les canaux de distribution adapté aux porteurs de projet sont :

- Partenariat avec un réseaux d'investisseurs

En établissant des collaborations avec des groupes de business Angels, des collectifs d'investisseurs ou des fonds à impact, la plateforme est en mesure d'accéder à une communauté d'investisseurs dynamiques et structurés avec un cout modéré.

- LinkedIn

LinkedIn figure parmi les plateformes les plus performantes pour viser les investisseurs semi-professionnels et professionnels : des business angels, des entrepreneurs, des dirigeants d'entreprise, des cadres, des consultants…etc. Attirer les investisseurs à travers cette plateforme contribue à renforcer notre crédibilité et notre professionnalisme aux yeux de nos prospects.

- Recommandation / bouche-à-oreille entre investisseurs

Dans le domaine de l'investissement privé, la confiance et la recommandation sont primordiales. Les investisseurs ont tendance à s'investir davantage lorsqu'un pair ou un spécialiste préconise un projet ou une plateforme. Notre plateforme est dédiée à bâtir une solide réputation auprès de ses clients pour tirer parti de cet instrument aussi puissant.

2.5.Activité clé

Pour notre plateforme les actions essentielles que la plateforme doit exécuter pour fournir sa proposition de valeur, toucher ses segments de clientèle, maintenir ses rapports avec les clients et produire des gains financiers. Il sont réparties comme suit :

2.5.1. Développement informatique

Le cœur opérationnel du site web s'appuie sur un système numérique performant, sécurisé et évolutif. Cette activité comprend :

- Élaboration et mise en place de la plateforme (web et mobile) : Structure technique, base de données, interfaces utilisateur, tableaux de bord sur mesure et espace de communication.
- Mise à jour constante et perfectionnement continu : Intégration de nouvelles caractéristiques, amélioration des performances, rectification des beugues.
- Sécurité informatique : Sécurisation des données privées, des opérations financières et des connexions utilisateur (authentification, chiffrement).
- Expérience utilisateur : Navigation fluide, conception intuitive.

2.5.2. Marketing et communication

La plateforme met en œuvre des campagnes spécifiques pour attirer, acquérir et fidéliser aussi bien les porteurs de projets (par l'intermédiaire d'incubateurs et réseaux sociaux) que les investisseurs (via des réseaux professionnels, des collaborations avec des clubs d'investisseurs, des événements, etc.). Nos campagnes de marketing ne se limiteront pas à cela, elles auront également pour but de sensibiliser un public plus vaste à la culture du financement participatif et de l'investissement.

2.5.3. Sélection et validation des projets :

La qualité des projets soumis joue un rôle crucial dans la confiance accordée par les investisseurs. La plateforme envisage un processus strict d'évaluation et de choix des projets prometteurs.

Cela assure que seuls les projets bien structurés, réalisables et novateurs bénéficient du financement. Cette sélection se fera en 3 étapes :

- Premier filtrage : évaluation de l'idée (BMC), du profil des entrepreneurs (CV) et la qualité des documents fournis.
- Entretient : Parce que l'interaction humaine demeure essentielle et que c'est le gestionnaire qui est à l'origine du succès d'une entreprise. Il est crucial de garantir que l'individu en question possède les compétences requises pour gérer sa startup et les aptitudes morales et éthiques nécessaires pour profiter d'une telle opportunité.
- Evaluation finale : Évaluation des états financier, de la faisabilité et du potentiel de croissance.

2.5.4. Conformité réglementaire et gestion administrative

Dans un domaine aussi délicat que le crowdfunding, la gestion juridique et administrative est un élément essentiel. Elle comporte :

- Conformité aux réglementations financières algériennes lié au financement participatif et aux capital-risque
- La prise en charge des éléments fiscaux et comptables relatifs aux transactions,
- L'établissement des relations contractuelles entre les parties (accords d'investissement, conditions de sortie, conventions avec un partenaire),
- La conservation d'archives légales et le suivi de toutes les transactions financières.

2.5.5. Accompagnement post-financement

La plateforme offre un soutien post-financement, est donc cette activité se représente sous la forme

De :

- Suivi personnalisé de la performance des projets,
- Accès à des services de tutorat ou de consultation.
- Mise en contact avec des spécialistes du domaine.

2.6. Partenaire clé

La plateforme travaille en collaboration avec des acteurs externes considérés comme des partenaires cruciaux, dans le but de générer de la valeur, minimiser les risques et améliorer ses opérations principales. Ils jouent un rôle essentiel dans un écosystème où la confiance, la régulation, la technologie et le réseau sont primordiaux. Ces partenaires sont :

- Partenaires financiers et bancaires
    - Banques (pour les transferts, la gestion des fonds, les comptes séquestres).
    - Prestataires de E-paiement agréés.
    - Institutions financières ou fonds d'investissement qui peuvent participer aux levées.
    - Fonds d'investissement « Algeria startup fund » pour le financement d'Axiona
- Partenaires experts :
    - Les experts en évaluation de projets
    - Tout autre type d'experts : ce sont des partenaires utilisateurs de la plateforme, qui intervient non pas dans l'activité principale de la plateforme mais dans une fonctionnalité annexe qui est l'espace sociale d'échange.
- Partenaires juridiques et réglementaires :
    - Cabinets juridiques spécialisés en droit des sociétés, fiscalité, droit financier.
    - Autorités de régulation (COSOB) pour assurer la conformité.
- Partenaires technologiques :
    - Développeurs web ou agences spécialisées dans les plateformes fintech.
    - Hébergeurs cloud sécurisés pour garantir la fiabilité et la protection des données.

- Solutions d'analyse de données pour le scoring, la recommandation, ou l'automatisation.

- Partenaires académiques et incubateurs
  - Incubateurs des universités, écoles (pour identifier des porteurs de projets).
  - Structures d'accompagnement : incubateurs privé, accélérateurs etc.
- Partenaires en communication & réseau
  - Influenceurs/ambassadeurs dans le domaine de l'entrepreneuriat et de l'investissement.
  - Agences d'organisation d'évènement.
  - Organisations entrepreneuriales (clubs d'investisseurs...).

2.7.Ressources clé

Afin de garantir l'opérationnalité de la plateforme et d'offrir une expérience sûre tant pour les porteurs de projets que pour les investisseurs, divers types de ressources sont essentiels.

2.7.1. Ressources matérielles (ou technologiques)

Les outils physiques ou numériques nécessaires au développement et à la gestion de la plateforme sont les suivants :

Tableau 6 : Les besoin en ressource matériel et technologique du projet

Ressources	Origine	Fournisseur
Serveurs sécurisés (Cloud)+Nom de domaine + certificat SSL	Étrangère	Hostinger https://www.hostinger.com/fr
Solution de cybersécurité (antivirus, pare-feu, détection d'intrusion)	Étrangère	LD LC PRO https://www.ldlc.pro/
Progiciel de gestion intégré	Locale	Odoo Algérie https://odoo-algerie.com/
Matériel informatique (PC, imprimantes, etc.)	Locale	PC&Phone (mostaganem) Informatics (Alger) AlgerPC.COM (Alger)

Matériel pour création de contenus	Locale	Mido Camera (Alger) Renoh DZ (Alger)
Aménagement de l'espace	Locale	Espace Bureau Mobilier et équipement de bureux (Alger)
fourniture de bureau	Locale	SARL TechZone Stationery (Alger) Techno (Alger)
Enseigne et éléments de communication	Locale	PLV Algérie, fabricant de PLV et de supports de communication personnalisés (alger)

Source : élaborée par nos soins

2.7.2. Ressources humaines

Il s'agit des compétences et profils humains qui interviennent dans la création, la gestion, l'animation et la croissance de la plateforme. Ils sont représentés dans le tableau qui suit.

Tableau 7: Les besoin en ressources humaines du projet

Ressources	Nombre	Rémunération (salaire/ honoraire)
Dirigeant	2	Salaire
Juriste ou conseiller réglementair	1	Honoraire
Développeurs	3	Salaire
Chargé de communication / marketing	1	Salaire
Community manager	1	Salaire
Designer	1	Honoraire
Créateur de contenus	1	Salaire
Évaluateurs de projets (premier tri)	1	Salaire
Experts dans l'évaluation approfondie des startup	2	Honoraire
Comptable / gestionnaire financier	1	Salaire
Coach chargé du suivi après financement	4	Honoraire
Agent de nettoyage	1	Salaire
Totale	19	

Source : élaborée par nos soins

2.7.3. Ressources financières

Les ressources financières nécessaire pour lancer, faire tourner et de scaler la plateforme est :

- Fonds initiaux pour le développement de la plateforme
- Fonds pour la location et aménagement de l'espace de travail
- Budget marketing et communication (acquisition de porteurs de projets et investisseurs)
- Frais juridiques (création de la société, conformité réglementaire)
- Charges salariales et honoraires
- Licences logicielles ou abonnements
- Frais de partenariat
- Fonds de roulement pour couvrir les charges fixes au démarrage

2.8. La structure des coûts

La structure de coûts, qui est un composant essentiel, fait partie du modèle économique du projet. Elle expose toutes les dépenses essentielles pour garantir le fonctionnement optimal de l'activité. Cela rend plus simple la compréhension des dépenses de la plateforme et améliore de sa profitabilité. Cependant, dans cette partie on vas traiter que les grandes catégories de coûts, de manière synthétique, car le BMC est un outil visuel et stratégique ; ces coûts seront plus détaillés dans la partie du plan financier

Dans le cadre de la structure des coûts de notre modèle économique, nous avons organisé la composition des coûts autour de trois catégories principales : les coûts fixe, les coûts variables et coût d'investissement.

- Coût d'investissement :

Les coûts d'investissement comprennent toutes les dépenses initiales engagées pour mettre en place les ressources techniques, matérielles et structurelles du projet. Ces investissements, évalués à 6 313 376 DZD**,** représentent le socle fondamental du projet et ne sont effectués qu'une seule fois lors de la création de l'activité. Les coûts les plus important dans cette catégorie sont les frais d'établissement, du matériel informatique et du développement de la plateforme.

- Coût fixes :

Les coûts fixes se réfèrent aux dépenses régulières et constantes que le projet doit assumer, indépendamment du niveau d'activité. Ces frais ont été estimés à14 827 221 DZD et sont

principalement lié aux charges salariales et aux publicités planifier sur un an sur les réseaux sociaux.

- Coût variable :

Pour finir, les coûts variables correspondent aux dépenses qui peuvent fluctuer selon le niveau d'activité ou le nombre de projets financés. Ces coûts sont évalués à 6 641 000 DZD et sont constitué de plusieurs frais notamment les frais d'assurance, d'accompagnement juridique et des évaluations de projets.

2.9. Les revenues

Dans le contexte de notre modèle économique, il est crucial d'établir les processus de création de revenus qui garantissent la viabilité, la durabilité et l'autofinancement de la plateforme. Le modèle se fonde essentiellement sur la génération de valeur pour les initiateurs de projets et les investisseurs, tout en adoptant une approche de monétisation graduelle et variée. Les sources de revenus identifiées sont les suivantes :

- Principale source de revenus :
  - Commission sur le montant collecter : La plateforme reçoit un pourcentage de 5% sur les fonds levés par les porteurs de projet, uniquement si la campagne réussit, c'est-à-dire récolter au moins 60% du montant recherché.
  - Abonnements pour les investisseurs : 4 Formules annuelles sont disponibles avec des offres différentes en termes de volume d'investissement par an, de privilège et des opportunités.

Tableau 8 : Les différents offres de la plateforme

	Bronze	**Silver**	**Gold**	**Diamond**
Prix de l'abonnement, valable un an	30000	65000	100000	200000
Investissement maximum par an	500 000	1 500 000	5 000 000	Illimité
Espace sociale interactif	Non disponible	Disponible	Disponible	Disponible
Événements	Non disponible	Disponible	Disponible	Disponible
Accès précoce au nouveau projet	Non disponible	Non disponible	Disponible	Disponible

Rapport plus détaillé du projet	Non disponible	Non disponible	Non disponible	Disponible

Source : élaborée par nos soins

- Rémunération pour l'évaluation des états financier, de la faisabilité et du potentiel de croissance : même si le projet n'est pas validé, Cette évaluation leur permettra de développer leur startup et, peut-être, de retenter l'expérience avec un projet plus performant.
- Sources de revenues futures :
  - Évènements : les événements peuvent aussi constituer une source de revenus avec un accès payant sauf pour les invités et les investisseurs privilégier. On préfère pour le moment ne pas considérer cette source de revenus, car l'objectif initial est d'attirer nos prospects. Il se peut donc que les événements soient gratuits lors des premières années.
  - Publicité : la plateforme peut générer des revenus publicitaires en utilisant le réseau de professionnels dont elle dispose. Ces éléments promotionnels seront soigneusement sélectionnés afin de ne pas compromettre la qualité de l'expérience utilisateur. Cependant, elle demeure un élément à anticiper pour l'avenir, étant donné que le réseau n'est pas encore en place.

Section 2 : Plan financier

Cette section se consacre à évaluer la viabilité financière du projet après avoir présenté son positionnement stratégique et son modèle économique. Au cœur de toute initiative entrepreneuriale, le plan financier offre la possibilité d'évaluer la cohérence entre les ambitions du projet, les moyens déployés et les performances prévues à court et moyen termes.

Dans ce contexte, nous examinerons plusieurs éléments : l'évaluation des coûts initiaux, la répartition des dépenses fixes et variables, les projections de revenus basées sur divers scénarios et le point mort financier.

Ainsi, cette section vise à offrir une perspective claire, chiffrée et pratique du projet, en mettant l'accent le potentiel de réussite économique pour les investisseurs ou partenaires éventuels.

1. Les Charges et les coûts

Dans le cadre de la conception du plan financier, une évaluation méticuleuse des dépenses annuelles a été effectuée pour prévoir les besoins en financement et garantir la pérennité du projet. Comme précédemment indiqué dans la présentation de la structure des coûts, les dépenses ont été

classées en trois principales catégories : les frais d'investissement, les frais fixes répétitifs et les frais variables. Cette catégorisation facilite la différenciation entre les coûts occasionnels associés à l'établissement de l'activité, les dépenses fixes, et celles qui peuvent varier en fonction de l'activité.

Tableau 9 : les charges et les coûts annuelles du projet Axiona

Catégorie	**Coût**	**Fréquence**	**Montant**
Investissement	Frais de développement de la plateforme	Ponctuelle	800000 DZD
	Frais de l'obtention de l'agrément	Ponctuelle	300000 DZD
	Frais de création de l'entreprise	Ponctuelle	162 000 DZD
	Frais d'établissement	Ponctuelle	2 000 000 DZD
	Enseigne et éléments de communication	Ponctuelle	720 300 DZD
	Dépôt marque	Ponctuelle	30 000 DZD
	Travaux et aménagement de l'espace	Ponctuelle	602 076 DZD
	Matériel informatique (PC, imprimantes, etc.)	Ponctuelle	1 191 300 DZD
	Matériel pour création de contenue	Ponctuelle	487 500 DZD
	Frais divers	Ponctuelle	20 200 DZD
Total coûts d'investissement			**6 313 376 DZD**
Coûts Fixes	Droit au bail	Récurrente	960 000 DZD
	Solution de cybersécurité	Récurrente	464 833 DZD
	ERP	Récurrente	78 000 DZD
	Fourniture de bureau	Récurrente	80 000 DZD
	Fournitures et produits d'entretien	Récurrente	12 000 DZD
	Publicité sur les réseaux	Récurrente	4 560 000 DZD
	Eau et électricité	Récurrente	80 000 DZD
	Téléphone, internet	Récurrente	100 000 DZD
	Frais de déplacement	Récurrente	74 400 DZD
	Salaires	Récurrente	5 800 752 DZD
	Sécurité sociale	Récurrente	2 587 236 DZD

	Trésorerie de départ	Récurrente	30 000 DZD
Total Coûts Fixes			**14 827 221 DZD**
Coûts Variables	Hébergement + Domaine + certificat SSL	Récurrente	90 000 DZD
	Frais d'accompagnement juridique	Récurrente	876 000 DZD
	Evaluation approfondie des projets	Récurrente	1 000 000 DZD
	Budget d'évènements	Récurrente	2 000 000 DZD
	Assurance	Récurrente	1000 000 DZD
	Autre services externes	Récurrente	1 675 000 DZD
Total Coûts Variables			6 641 000 DZD
Coûts Total			**27 781 597 DZD**

Source : élaborée par nos soins

Les éléments de ce tableau sera détaillé dans ce qui suit :

1.1. Coût d'investissement

Les investissements regroupent les frais nécessaires au démarrage de l'activité. Cela inclut les coûts liés au :

- Développement de la plateforme : il constitue un élément crucial des investissements de départ, car il s'agit d'un actif stratégique qui détermine la qualité du service, la sécurité des transactions et l'expérience de l'utilisateur. Nous estimons que ce coût s'élève à 800000 DA, mais cette dépense pourrait être optimisée puisque nous prévoyons de s'associé avec une personne qualifiée capable de prendre en charge cet aspect technique.
- L'obtention de l'agrément : L'obtention de cet agrément entraîne des frais spécifiques, qui incluent la redevance de dépôt du dossier auprès de la COSOB, les honoraires des experts juridiques ou réglementaires consultés pour garantir la conformité du dossier, ainsi que le coût lié à la formation d'expert en marché financier à 250000 DA, qui une condition primordiale qui doit être accomplie par le dirigeant de la plateforme.

- La création de l'entreprise : Il s'agit des coûts juridiques et administratifs liés à la constitution de la société (rédaction des statuts, immatriculation, enregistrement au registre du commerce…).
- L'enregistrement de la marque : Ce coût correspond aux démarches de protection de l'identité commerciale de l'entreprise, incluant le dépôt du nom, du logo et du slogan auprès de l'organisme de protection des droits de propriété industriel INAPI.
- Les frais d'établissement : Ces coûts se réfèrent aux dépenses engagées au début de l'activité pour mettre en avant et promouvoir l'entreprise auprès des prospects (publicité, marketing, campagnes de lancement...). Nous prévoyons de focaliser nos ressources sur un événement inaugural marquant, avec une sélection précise d'invités et une campagne médiatique puissante lors du lancement.
- L'achat du matériel informatique : ce poste couvre l'acquisition des équipements informatiques nécessaires au fonctionnement quotidien de l'entreprise. Pour cela nous avons prévus 3 ordinateurs puissant de type Dell Précision 5860 Tower pour les développeurs à 150000 DA l'unité, 5 ordinateurs de type Lenovo ThinkCentre Neo 50t pour les autres postes à 98000 l'unité, accompagné de 7 écrans Dell E2420H 24 pouces large en FHD, 7 packs de souris et clavier Lenovo et enfin une imprimante couleurs à 51000 DA
- Matériel pour la création de contenu : représente l'achat d'outils pour produire des contenus visuels ou audiovisuels destinés à la communication et à la promotion. Nous avons opté pour une caméra SONY FX30 Cinéma Line à 375000 DA, un kit de softs boxe à 25500 DA et des micros sans file à 87000DA
- Les travaux et les aménagements de l'espace : Inclut les travaux d'agencement de l'espace de travail, la décoration, un bureau PDG avec armoire à 265000DA, une grande table à 87000 DA pour un espace commun de travail, 15 chaises à 12 500DA l'unité et enfin des rangements à 40000DA.
- La conception et l'achat des éléments de communication visuelle : Regroupe les supports Physiques de communication qui permettent d'identifier et de promouvoir l'entreprise. Nous avons prévu un panneau de publicité, 2 banderoles et un stand pour les salons et les événements
- Frais divers : Dépense associée à l'installation de la fibre optique nécessaire pour garantir la fluidité des opérations numériques de la plateforme.

1.2. Coût fixes

Les charges fixes sont les dépenses répétitives qui ne dépendent pas du niveau d'activité. Parmi ces dépenses, on compte notamment :

- Le coût du droit de bail : c'est la somme versée pour obtenir un droit de location d'un espace professionnel de travail.
- La solution en cybersécurité : Souscription à un service de protection destiné à sécuriser les informations et l'infrastructure de la plateforme face aux attaques informatiques. Pour cela Nous avons choisi le parafeu Fortinet FortiGate (milieu de gamme) à 464 833 DA Annuellement.
- L'abonnement à un ERP : Un système intégré de gestion qui centralise et automatise divers processus d'entreprise (tels que la comptabilité, la gestion de la relation client, les ressources humaines, etc.). Nous avons opté pour le logiciel Oddo avec un engagement annuelle de 78000DA, pour Un ERP complet adapté à la taille d'équipe, un Support technique 24h/7j, comprenant tous les modules essentiels et une aide à la configuration.
- Fourniture de bureau : Acquisition régulière des produit consomable indispensables pour le fonctionnement des bureaux (stylos, papiers, classeurs, etc.)
- Les produits d'entretien : Produits essentiels pour le nettoyage des espaces (produits de nettoyage, éponges, désinfectants...) garantissant une hygiène appropriée.
- La promotion sur internet : Budget récurrent destiné à promouvoir la plateforme via des campagnes sponsorisées sur les réseaux sociaux. Nous envisageant une interaction de 5o clique par semaine sur LinkedIn et 400 cliques par semaine sur Facebook et Instagram, ce qui nous fait un totale de 194000 prospects par an.
- Les factures d'eau et d'électricité : Frais liés à l'utilisation des services publics indispensables au fonctionnement des bureaux. Étant donné la nature de notre métier, où la consommation d'électricité est particulièrement élevée, nous avons tenté d'obtenir l'estimation la plus précise possible en consultant le site web officiel de la Commission de Régulation de l'Electricité et du Gaz (CREG) pour une facturation prévisionnelle.
- Frais de télécommunication : Souscription mensuelles pour l'abonnement du téléphone et de la fibre optique.
- Les frais de déplacement : Cela englobe les dépenses associées aux missions, conférences ou manifestations professionnelles à l'extérieur (déplacements, essence, etc.).

- Les salaires et charges sociales : Étant donné que les salaires et charges sociales constituent les dépenses les plus significatives, estimées à 9 350 565 DA par an, elles seront détaillées dans le tableau qui suit avec un calcule sur une périodicité mensuelle.

Tableau 10 : calcule des salaires des employés

Poste	Salaire de base	Salaire Brut	Sécurité sociale 9%	Salaire imposable	IRG	Salaire net	Prime de panier+ de transport	Salaire net à payer	NB
Dirigeant	30 000 DZD	39 900 DZD	3 591 DZD	36 309 DZD	2 251 DZD	34 058 DZD	4 800 DZD	38 858 DZD	2
Développeurs	45 000 DZD	59 850 DZD	5 387 DZD	54 464 DZD	7 005 DZD	47 458 DZD	4 800 DZD	52 258 DZD	3
Chargé de marketing	45 000 DZD	59 850 DZD	5 387 DZD	54 464 DZD	7 005 DZD	47 458 DZD	4 800 DZD	52 258 DZD	1
Community manager	40 000 DZD	53 200 DZD	4 788 DZD	48 412 DZD	5 371 DZD	43 041 DZD	4 800 DZD	47 841 DZD	1
Créateur de contenue	40 000 DZD	53 200 DZD	4 788 DZD	48 412 DZD	5 371 DZD	43 041 DZD	4 800 DZD	47 841 DZD	1
Évaluateurs de projets	35 000 DZD	46 550 DZD	4 190 DZD	42 361 DZD	3 737 DZD	38 623 DZD	4 800 DZD	43 423 DZD	1
Gestionnaire financier	35 000 DZD	46 550 DZD	4 190 DZD	42 361 DZD	3 737 DZD	38 623 DZD	4 800 DZD	43 423 DZD	2
Agent de nettoyage	15 000 DZD	19 950 DZD	1 796 DZD	18 155 DZD	- DZD	18 155 DZD	4 800 DZD	22 55 DZD	1

Source : élaborée par nos soins

1.3. Coût variable

Pour finir, Les dépenses variables qui varient en fonction du volume d'activité ou du nombre de projets gérés. Cette catégorie englobe :

- Les coûts liés à l'hébergement, le certificat SSL et au nom de domaine : concernant l'hébergement, nous avons choisi un hébergement cloud spécialement dédié aux entreprises

d’une capacité de 12 Go de RAM, 300 Go de stockage NVMe et qui comprend aussi le certificat SSL et le nom du domaine, Tout cela au prix de 90 000 DZD par an.

- Les honoraires juridiques : Coût pour obtenir un accompagnement juridique régulier (rédaction de contrats, respect des normes réglementaires, conseils juridiques pour les initiateurs de projets, etc.).
- L’évaluation détaillée des projets : Honoraires des spécialistes pour l'étude de faisabilité et la validation de la viabilité des projets présentés sur la plateforme. On a prévu 20 projet à évaluer.
- Autres prestations spécifiques externes : Rassemble toutes les prestations de services occasionnels ou réguliers fournies par le designer, l'organisateur d'événements et les coachs de suivi après financement.
- Les budgets dédiés aux événements : Financement des actions de visibilité telles que les événements de networking associés à la promotion de la plateforme et au partage d’expérience.
- Les allocations d'assurance : Cotisation annuelle destinée à couvrir les risques associés à l'activité (responsabilité civile professionnelle).

2. Les prévisions des revenus globaux

Pour prévoir les résultats économiques potentiels de la plateforme Axiona, deux projections financières ont été formulées : un scénario pessimiste et un scénario optimiste. Ces prévisions s'étendent sur une durée de cinq ans et s'appuient sur trois principales sources de revenus : l les abonnements des investisseurs, les commissions prélevées sur les levées de fonds, et les frais d’évaluation des projets.

Avant de procéder aux diverses prévisions, il convient de souligner que le service d'évaluation approfondie destiné aux projets ayant franchi les premières étapes de sélection, reste constant (20 projets annuellement) afin d'assurer une meilleure gestion des coûts et des projections. Bien que cette source soit relativement secondaire comparée aux autres, elle donne l'occasion d'assurer une qualité appréciable aux investisseurs et de générer un revenu stable tout en structurant l'éventail de services proposé aux porteurs de projets.

2.1. Chiffre d'affaires pessimiste

Un chiffre d'affaires pessimiste représente une projection prudente et conservatrice des revenus que notre plateforme Axiona pourrait rapporter, en présumant que le lancement rencontre des difficultés (croissance modeste, peu de projets, faible nombre d'investisseurs, retards réglementaires, etc.). Les hypothèses pessimistes sont les suivantes :

Tableau 11 : Prévisions pessimistes des revenus globaux

Catégorie de revenus		**Année 1**	**Année 2**	**Année 3**	**Année 4**	**Année 5**
◆ 1. Abonnements investisseurs						
Nombre Prévision Bronze		150	250	500	700	1000
Abonnement Bronze	30 000	4 500 000	7 500 000	15 000 000	21 000 000	30 000 000
Nombre Prévision Silver		20	40	80	100	140
Abonnement Silver	65 000	1 300 000	2 600 000	5 200 000	6 500 000	9 100 000
Nombre Prévision gold		10	20	50	80	100
Abonnement Gold	100 000	1 000 000	2 000 000	5 000 000	8 000 000	10 000 000
Nombre de prévision Diamond		3	8	10	15	20
Abonnement Diamond	200 000	600 000	1 600 000	2 000 000	3 000 000	4 000 000
➞ Total abonnements		7 400 000	13 700 000	27 200 000	38 500 000	53 100 000
◈ 2. Commissions sur levées						
- Fonds collectés estimés par projet		5 000 000	10 000 000	10 000 000	12 000 000	12 000 000
- Commission (5%)	5%	250 000	500 000	500 000	600 000	600 000
Nombre de projet financé		3	5	6	10	20
➞ Total commissions		750 000	2 500 000	3 000 000	6 000 000	12 000 000
◆ 3. Évaluations de projets						
Nombre de projets évalués		20	20	20	20	20
Prix moyen par évaluation		60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
➞ Total des revenus de l'évaluation		1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000

TOTAL REVENUS ANNUELS	9 350 000	17 400 000	31 400 000	45 700 000	66 300 000

Source : élaborée par nos soins

Ce scénario se caractérisée par une augmentation graduelle lente et discrète du nombre d'investisseurs abonnés et un taux modéré de projets financés. L'essentiel des gains est généré par les abonnements « Bronze » et « Silver », jugés plus abordables pour les investisseurs débutants. De ce fait, on prévoit que les abonnements produiront : 7,4 millions DA la première année, 13,7 millions DA la deuxième année, et jusqu'à 53,1 millions DA la cinquième année.

Les commissions sur les levées demeurent restreintes durant les premières années, en rapport avec un nombre de projets plutôt modeste. Néanmoins, le revenu s'élève de 9 350 000 DA durant la première année à 66 300 000 DA lors de la cinquième année, illustrant que le modèle économique demeure viable même en situation défavorable.

2.2. Chiffre d'affaires pessimiste :

Dans cette perspective positive, on envisage que la plateforme Axiona rayonne rapidement dès son introduction, grâce à une grande participation des initiateurs de projets, une présence marquante sur le marché et une stratégie de communication performante.

Tableau 12 : Prévisions optimistes des revenus globaux

Catégorie de revenus		**Année 1**	**Année 2**	**Année 3**	**Année 4**	**Année 5**
◈ **1. Abonnements investisseurs**						
Nombre Prévision Bronze		250	500	1000	1400	2000
Abonnement Bronze	30000	7 500 000	15000000	30000000	42000000	60000000
Nombre Prévision Silver		40	80	160	200	280
Abonnement Silver	65000	2 600 000	5200000	10400000	13000000	18200000
Nombre Prévision gold		20	40	100	160	200
Abonnement Gold	100000	2 000 000	4000000	10000000	16000000	20000000
Nombre de prévision Diamond		6	14	20	30	40
Abonnement Diamond	200000	1 200 000	2800000	4000000	6000000	8000000
➞ **Total abonnements**		**13 300 000**	**27 000 000**	**54 400 000**	**77 000 000**	**106 200 000**

◈ 2. Commissions sur levées						
- Fonds collectés estimés		5 000 000	10 000 000	10 000 000	12 000 000	12 000 000
- Commission (5%)	5%	250000	500000	500000	600000	600000
Nombre de projet		8	10	15	20	20
➞ Total commissions		**2000000**	**2500000**	**3750000**	**5000000**	**5000000**
◈ 3. Évaluations de projets						
Nombre de projets évalués		20	20	20	20	20
Prix moyen par évaluation		60000	60000	60000	60000	60000
➞ Total des revenus de l'évaluation		1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
TOTAL REVENUS ANNUELS		**16 500 000**	**30 700 000**	**59 350 000**	**83 200 000**	**112 400 000**

Source : élaborée par nos soins

Ce scénario repose sur la supposition d'un vif intérêt pour la plateforme et un nombre plus important d'abonnements ce qui vas fortement impacter le chiffre d'affaires, puisque dans les deux cas, les abonnements représentent la source de revenus la plus importante, suivis des commissions, puis des évaluations de projets.

L'ampleur des projets financés est également plus grande, ce qui entraîne une augmentation notable des revenus générés par les commissions. Ainsi, le chiffre d'affaires augmente de 16 500 000 DA lors de la première année à 112 400 000 DA lors de la cinquième année, illustrant une forte rentabilité en cas d'adoption rapide par le marché et d'une bonne visibilité de la plateforme.

2. Bilan prévisionnel

Le bilan prévisionnel présenté est organisé en accord avec les standards comptables traditionnels, divisant les ressources de l'entreprise entre l'actif (les biens possédés par l'entreprise) et le passif (les dettes de l'entreprise ou la façon dont elle finance ses actifs). Il offre la possibilité d'analyser la santé financière de l'entreprise sur un intervalle de cinq ans (de N à N+4).

Tableau 13: Bilan prévisionnel

ACTIF					
REBRIQUE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Immobilisations incorporelles	10235193.26	10235193.26	18282737.8	10635193.26	10635193.26
frais de développement web	800000	800000	1200000	1200000	1200000
Obtention de l'agrément	300000	300000	300000	300000	300000
Frais de création de l'entreprise	162000	162000	162000	162000	162000
Dépôt marque	30000	30000	30000	30000	30000
Frais d'établissement	2000000	2000000	2000000	2000000	2000000
Droit au bail	806722.68	806722.68	806722.68	806722.68	806722.68
Frais d'accompagnement juridique	736134.45	736134.45	736134.45	736134.45	736134.45
publicité sur les réseaux	4560000	4560000	4560000	4560000	4560000
Autre services externes	840336.13	840336.13	8487880.67	840336.13	840336.13
Amortissements incorporelles	802626.89	1605253.78	2407880.67	3370507.56	4253134.45

Immobilisations corporelles	2538971.41	2538971.41	2738971.41	2738971.41	2738971.41
Matériel informatique (PC, imprimantes, etc.)	1001092.44	1001092.44	1101092.44	1101092.44	1101092.44
Matériel pour création de contenue	409663.86	409663.86	509663.86	509663.86	509663.86
Aménagement de l'espace	505946.21	505946.21	505946.21	505946.21	505946.21
Enseigne et éléments de communication	605294.11	605294.11	605294.11	605294.11	605294.11
Installation de la fibre optique	16974.79	16974.79	16974.79	16974.79	16974.79
Amortissements corporelles	506096.78	1012193.56	1558290.34	2104387.12	2650483.9
Total des immobilisations	12774164.7	12774164.7	21021709.2	13374164.7	13374164.7
Total amortissements	1308723.67	2617447.34	3966171.01	5474894.68	6903618.35
Total actif non courant	11465441	10156717.3	17055538.2	7899269.99	6470546.32
Solution de cybersécurité	464833	464833	464833	464833	464833
Banque	30000	30000	30000	30000	30000

ACTIF COURANT - - - - - - - -	494833	494833	494833	494833	494833
TOTAL ACTIF - - - - - - - - -	11960274	10651550.3	17550371.2	8394102.99	6965379.32
PASSIF					
En milliers DZD	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CAPITAUX PROPRES					
Capital émis	470000	470000	470000	470000	470000
Capital non appelé	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000
Résultat de l'exercice	-1897714	-3206438	3692383	-5463885	-6892608.7
CAPITAUX PROPRES - - - - - - - -	5470000	5470000	5470000	5470000	5470000
PASSIFS NON-COURANTS	0	0	0	0	0
Total passif non courant	0	0	0	0	0
Passif courant					
Salaire	5800752	5800752	5800752	5800752	5800752
CNAS+IRG	2587236	2587236	2587236	2587236	2587236
Total passif courant	8387988	8387988	8387988	8387988	8387988

TOTAL PASSIF - - - - - - - -	11960274	10651550	17550371	8394103	6965379.3

Source : élaborée par nos soins

Le bilan souligne une structure financière robuste, sans dépendance à l'emprunt externe, et une augmentation graduelle des actifs. L'évolution du bilan atteste de la viabilité financière du projet ainsi que de sa potentialité à se financer de manière autonome sur le long terme.

3. Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel présenté couvre une période de cinq ans et permet d'évaluer la rentabilité progressive du projet. Il met en évidence l'évolution des revenus, des charges et du résultat net, éléments essentiels pour anticiper la viabilité économique de la plateforme.

Tableau 14: compte de résultat prévisionnel

En Milliers DZD	PREVISION				
REPBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Vente et produits annexes	9350000	17400000	31400000	45700000	66300000
Variation des stocks produits finis et en cours	0	0	0	0	0
Production immobilisée	0	0	0	0	0
Subvention d'exploitation	0	0	0	0	0
Production de l'exercice	9350000	17400000	31400000	45700000	66300000
Achats consommés	157310.9	157310.9	157310.9	157310.9	157310.9

Services Extérieurs et autres consommations	4155913	4155913	4155913	4155913	4155913
Consommation de l'exercice	4313224	4313224	4313224	4313224	4313224
Valeur ajoutée d'exploitation	5036776	13086776	27086776	41386776	61986776
Charges de personnel	8387988	8387988	8387988	8387988	8387988
Impôts et taxes et versement assimilés	0	0	0	0	12597000
Excédent Brut d'Exploitation	3351212-	4698788	18698788	32998788	41001788
Autres produits opérationnels	0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements, Provisions	1308724	2617447	3966171	5474895	6903618
Reprise sur pertes de valeurs et provisions	0	0	0	0	0
Résultat opérationnel	4659935-	2081341	14732617	27523894	34098170
Produits Financiers	0	0	0	0	0
Charges financières					

Résultat financier	0	0	0	0	0
Résultat Ordinaire avant impôt	4659935-	2081341	14732617	27523894	34098170
IBS	0	0	0	0	8865524
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	4659935-	2081341	14732617	27523894	25232646

Source : élaborée par nos soins

Nous notons une progression graduelle du chiffre d'affaires qui reflète une supposition d'essor de l'activité, associée à la hausse du nombre de projets subventionnés, de partenaires, ainsi qu'à une amélioration de la visibilité de la plateforme. Cela illustre aussi l'efficacité escomptée de la stratégie de marketing et de ventes déployée.

Simultanément, les coûts opérationnels, comme les biens consommés, les services externes et les dépenses de personnel, demeurent assez constants. Cette stabilité aide à assurer une augmentation claire de la valeur ajoutée d'exploitation, qui devrait dépasser 61,7 millions de dinars d'ici N+4.

Par ailleurs, l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) connaît une notable progression, passant d'un niveau initial négatif à un montant de 41001788 DA en N+4, ce qui illustre une aptitude grandissante à produire des ressources internes.

Suite à l'intégration des amortissements et des frais financiers, le bénéfice net de l'année, qui était initialement défavorable (-4,66 millions de dinars en N), se transforme en positif dès N+1 et atteint plus de 25,2 millions de dinars en N+4. Cette amélioration constante démontre la rentabilité croissante du projet et prouve sa stabilité financière à moyen terme.

Ces résultats soulignent que le projet se base sur une phase initiale d'investissement substantiel, suivie d'une croissance progressive de l'équilibre économique, ouvrant la voie à une exploitation durable et lucrative. L'atteinte de cet objectif est favorisée par une gestion stricte des coûts fixes et variables, ainsi que l'optimisation des ressources utilisées.

Section 3: Prototype

Dans une approche axée sur l'innovation et la validation du concept, l'élaboration d'un prototype opérationnel représente un jalon crucial dans le processus de développement de la plateforme. Ce

prototype offre l'opportunité de matérialiser les fonctionnalités prévues, d'observer l'expérience utilisateur et de vérifier la concordance entre les besoins décelés et les solutions suggérées. Cette partie vise à exposer la structure globale de la plateforme, ses interfaces centrales et les itinéraires d'utilisation pour les divers intervenants.

1. Objectif du prototype

La réalisation d'un prototype dans le contexte de ce mémoire vise plusieurs buts stratégiques et méthodologiques. Il s'agit principalement d'une mise en œuvre pratique du concept théorique de la plateforme de financement participatif. Ce prototype, qui illustre les diverses fonctionnalités prévues et offre la possibilité de reproduire l'environnement numérique dans lequel interagiront principalement les initiateurs de projets et les investisseurs mais aussi des experts de différent domaine.

D'un point de vue fonctionnel, le prototype a pour objectif d'illustrer les trajectoires utilisateurs principales, y compris la mise en place d'un projet, la quête d'opportunités de financement, ainsi que l'échange entre utilisateurs. Cela permet donc d'évaluer l'ergonomie, l'intuitivité et la fluidité de la navigation, tout en vérifiant la pertinence des fonctionnalités offertes par rapport aux exigences formulées par les différentes parties concernées.

Sur le plan méthodologique, ce prototype est crucial pour la validation du modèle prévu. Il agit comme un outil de communication pour interagir avec des utilisateurs éventuels, lors d'essais exploratoires ou de rétroactions qualitatives. Ces retours aident à repérer les potentielles lacunes ou zones d'amélioration avant de procéder à l'investissement dans le développement technique intégral de la plateforme. Par conséquent, le prototype n'est pas un produit achevé, mais plutôt un instrument pour tester, ajuster et prendre des décisions.

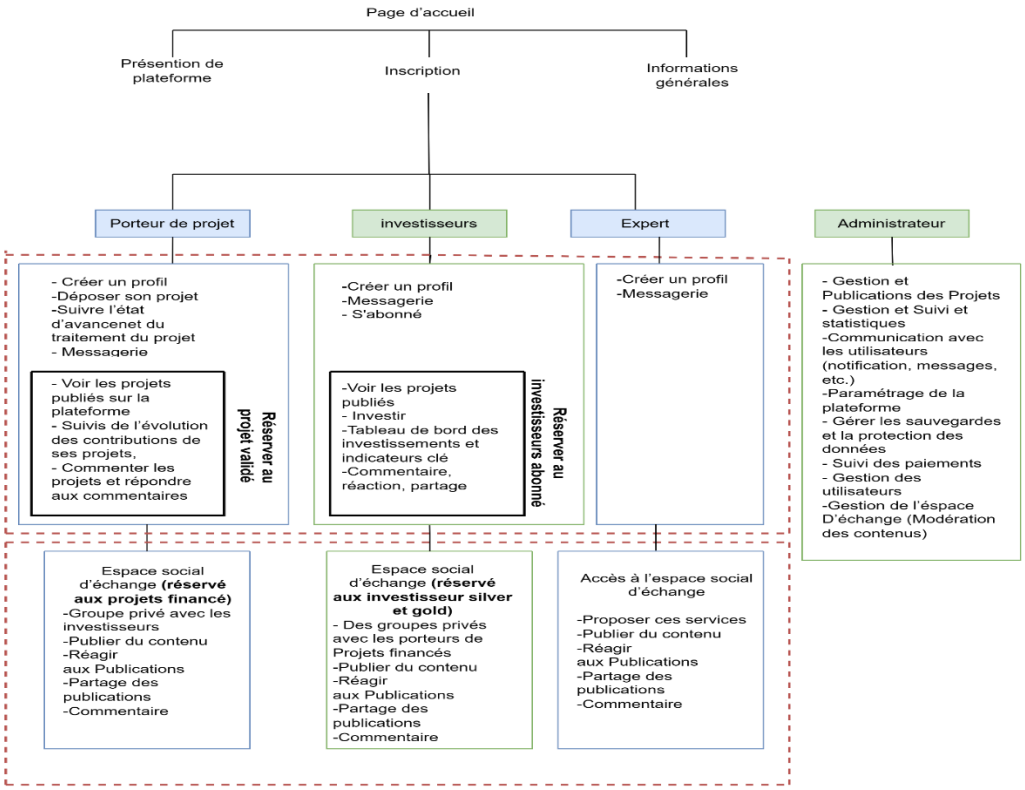
Finalement, le prototype une valeur démonstrative majeure dans ce mémoire, puisqu'il met en évidence la faisabilité et la viabilité du projet. Il illustre la manière dont les aspects techniques, fonctionnels et commerciaux du modèle peuvent se fusionner dans une solution concrète, conçue pour s'adapter aux particularités du contexte algérien, notamment en termes d'inclusion des jeunes entrepreneurs et de diversification des sources de financement.

2. Architecture du Prototype

La structure du prototype illustre la disposition générale de la plateforme, en soulignant les différentes interfaces utilisateurs, les fonctionnalités majeures et les liens logiques entre les

éléments. Elle illustre les choix adoptés en matière de fonctionnalité et d'ergonomie afin d'améliorer l'expérience de l'utilisateur. Pour illustrer cela, nous avons élaborés la structure fonctionnelle suivante :

Figure 6 :La structure fonctionnelle de la plateforme web



Source : élaborée par nos soins

Cette conception du prototype est basée sur une structure axée sur les divers profils d'utilisateurs et permet d'illustrer les fonctionnalités disponibles pour chaque groupe d'acteurs : porteurs de projets, investisseurs, experts et administrateur. Cette organisation garantit une expérience personnalisée, tout en permettant la supervision et la maîtrise globale du système. On y retrouve les composant suivant :

- La page d'accueil :

La page d'accueil sert de présentation ou d'exposition pour la plateforme. Cette dernière, qui est à la portée de tous les visiteurs, joue plusieurs rôles cruciaux. Elle commence par exposer le concept général, en soulignant une présentation de la plateforme, sa mission, ses valeurs et ses ambitions.

Elle offre aussi aux visiteurs la possibilité d'explorer les phases pour obtenir des fonds ; consulter les avis des utilisateurs, les conditions d'utilisation et les supports pédagogique (FAQ, explication du fonctionnement, avantages / I inconvénients...) ; et enfin, s'inscrire ou se connecter en fonction du profil.

- Les utilisateurs :

On distingue quatre grandes catégories d'utilisateurs : les porteurs de projets, les investisseurs, les experts et l'administrateur.

- Les initiateurs de projets : un groupe de personne cherchant à financer leurs startups.
- Les investisseurs : personnes ou entités qui s'intéressent au financement de projets novateurs.
- Les experts : des professionnels ou mentors cherchant à s'intégré a un réseau de professionnels afin de présenter leurs services. Les experts ici ne joue aucun rôle dans l'activité principale de financement, ils contribuent par contre à enrichir et ajouter de la valeur à l'espace sociale d'échange.
- L'administrateur : chargé de la supervision générale de la plateforme.

3. Les interfaces clés :

Chaque catégorie d'utilisateur utilise des interfaces spécifiques, organisées autour de deux zones opérationnelles majeures : le front-office (interface visible par l'utilisateur) et le back-office (zone dédiée à la gestion et au suivi). Etant donné que notre prototype est centré sur l'expérience utilisateur, nous ne présenterons que les interfaces du front-office.

3.1.Page d'accueil

La page principale de la plateforme Axiona a été élaborée dans le but d'informer, d'apaiser et d'orienter les utilisateurs dès leur première visite. Elle revêt une importance cruciale dans la transmission de l'identité et de l'objectif de la plateforme. Elle se présente comme cela :

Figure 7 : Première partie de page d'accueil



Source : élaborée par nos soins

Figure 8 : Deuxième partie de la page d'accueil



Source : élaborée par nos soins

Figure 9 : Troisième partie de la page d'accueil



Source : élaborée par nos soins

Les interfaces de la page d'accueil comprennent plusieurs volets essentiels :

- En-tête :

Nous avons opté pour la présentation de notre logo sur cette première image du site, car à cet endroit précis, nos visiteurs sont plus enclins à le mémoriser et à avoir immédiatement une impression de sérieux et de professionnalisme. Les couleurs du logo ont été minutieusement choisit avec du mauve pour refléter l'aspect tech, le bleu foncé pour la confiance, bleu plus claire pour la clarté et la transparence et enfin une touche d'orange pour refléter l'énergie des jeunes startpeur que nous sommes.

De plus, le slogan renforce cette idée en présentant la plateforme comme une entité digne de confiance dans l'univers du financement participatif. Puis, un menu de navigation (Accueil, Découvrir, Financer mon projet, etc.) se présente permettant de faciliter et fluidifier la navigation.

- Section d'accroche :

Avec le message « Une plateforme, deux impacts : Financez l'innovation, Valorisez votre épargne », cette section souligne la valeur ajoutée de la plateforme tout en incitant les visiteurs à en apprendre davantage sur celle-ci. À la fin de cette étape, deux boutons sont à la disposition de l'utilisateur pour une inscription ou une connexion rapide.

- Section de présentation :

Cette section détaille le rôle d'Axiona qui sert de lien entre les initiateurs de projets et les investisseurs, mettant en avant son but d'encourager l'innovation tout en générant des possibilités d'investissement. Pour renforcer cette présentation la mission a été clairement établi : « Financer les projets innovant à travers le financement participatif et offrir les meilleures opportunités d'investissement à nos contributeurs » ; ainsi que les quatre valeurs principales de la plateforme (Confiance, Collaboration, Innovation, Croissance), qui renforcent sa légitimité et son éthique. Les ambitions futures ont eux aussi été mentionnées à la fin de cette section (Créer un écosystème d'investissement collaboratif ; mettre en relation porteurs de projets et investisseurs pour un financement win/win ; promouvoir la culture du financement participatif en Algérie)

- Section « parcours du porteur de projet »

Un guide en quatre phases décrit de façon claire comment un entrepreneur peut exploiter la plateforme : l'élaboration de son profil, la soumission de son projet, l'évaluation de son dossier et, pour terminer, la validation et le démarrage de la campagne de financement.

- Section témoignages et pied de page :

Cette section contient des témoignages de nos clients qui contribuent à rassurer les nouveaux utilisateurs en leur montrant que d'autres personnes ont testé et approuvé la solution. Les témoignages seront ouverts au grand public et seront complètement transparents, ce qui participe à la création d'un lien de confiance entre la plateforme et sa communauté. Un appel à l'action est

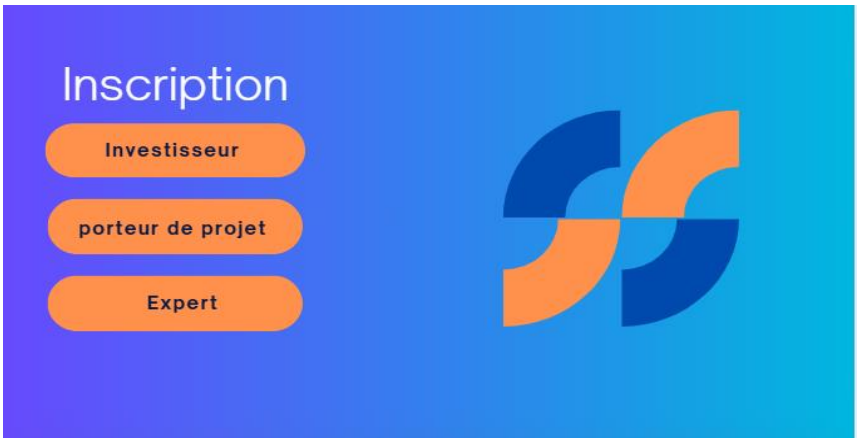
immédiatement mis en place après les témoignages pour intégrer la communauté Axiona et soutenir des projets.

Le pied de page, également appelé footer, est la dernière partie de la page d'accueil. Il inclut des informations supplémentaires et utiles, comme des liens rapides vers des question/réponse, contact, réseaux sociaux, l'adresse etc.

3.2. Page d'inscription

L'interface d'inscription est un élément essentiel dans le processus utilisateur. Elle marque l'entrée officielle d'un visiteur dans l'univers de la plateforme Axiona. Sa mission consiste à collecter les données requises pour établir un compte utilisateur. Ces interfaces se présentent comme suit :

Figure 10 : Page d'inscription



Source : élaborée par nos soins

Figure 11 : Interface du formulaire



Source : élaborée par nos soins

Figure 12 : Interface de la suite du formulaire



Source : élaborée par nos soins

Figure 13 : Interface de configuration du mot de passe



Source : élaborée par nos soins

Ces interfaces représentent le formulaire d'inscription commun pour tout type d'utilisateurs puisqu'ils sont dédiés pour récolter des informations générales, sauf que pour les porteurs de projets une interface supplémentaire s'ajoute pour la déposition de projet :

Figure 14 : Page de dépôt de projet



Source : élaborée par nos soins

3.3.Interface des investisseurs

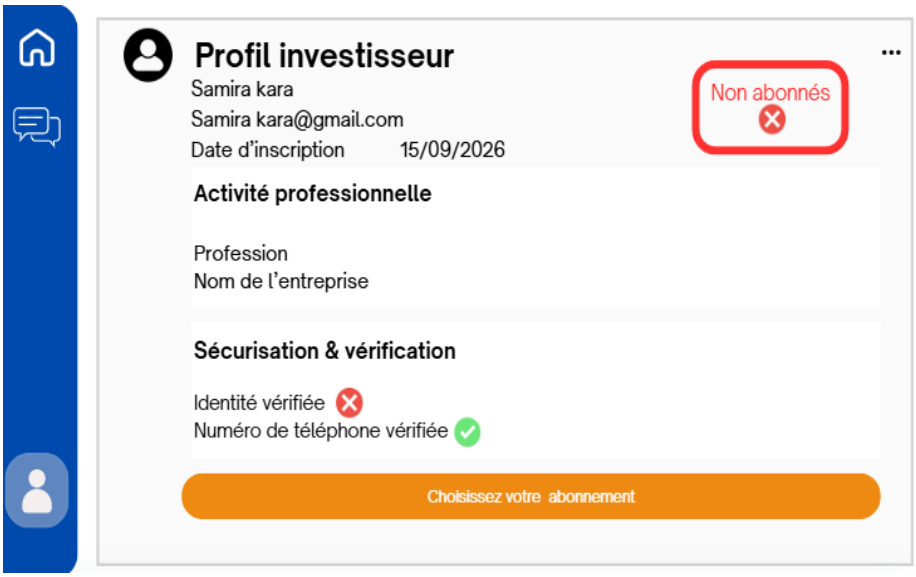
En premier lieux on retrouve l'interface « Profil » qui indique une vision claire sur les informations, actions et suivis accessibles pour l'utilisateur. En créant le profil, l'investisseurs peut par la suite choisir un abonnement et accéder à d'autres fonctionnalités.

Par la suite, l'utilisateur aura accès au tableau de bord en cliquant sur la deuxième Icon sur le bord de la page là où il pourra gérer ces investissements, visionner ces revenus et suivre les collectes des projets qu'il a choisi de soutenir.

La troisième Icon donne accès à l'espace où l'utilisateur découvre les nouveaux projets, réagit, commente et investit. Lorsque l'utilisateur est intéressé par un projet, il n'aura qu'à cliquer sur le projet en question pour pouvoir accéder à plus d'information (présentation, chiffre clé, support vidéo, … etc) tel qu'il est représenté dans les interfaces.

Enfin, les deux dernières icones représentent la messagerie que l'investisseur peux utiliser pour entrer en contact avec d'autre utilisateurs, ainsi que l'espace d'échange qui relie les investisseurs, les experts, et les porteurs de projet financer.

Figure 15 : Interface du profil investisseur



Source : élaborée par nos soins

Figure 16: Page d'abonnement



Source : élaborée par nos soins

Figure 17 : Page du tableau de bord



Source : élaborée par nos soins

Figure 18 : Page de projet 1



EcoLight – Éclairage intelligent et écologique

Emplacement : Alger - Algérie
Médias sociaux :
Site internet : www.EcoLight.com
Secteurs : écologie
Date d'incorporation :23 mars 2025
Évaluation :1,5 million de Dinar Algérien
Fonds propres offerts :20.81%

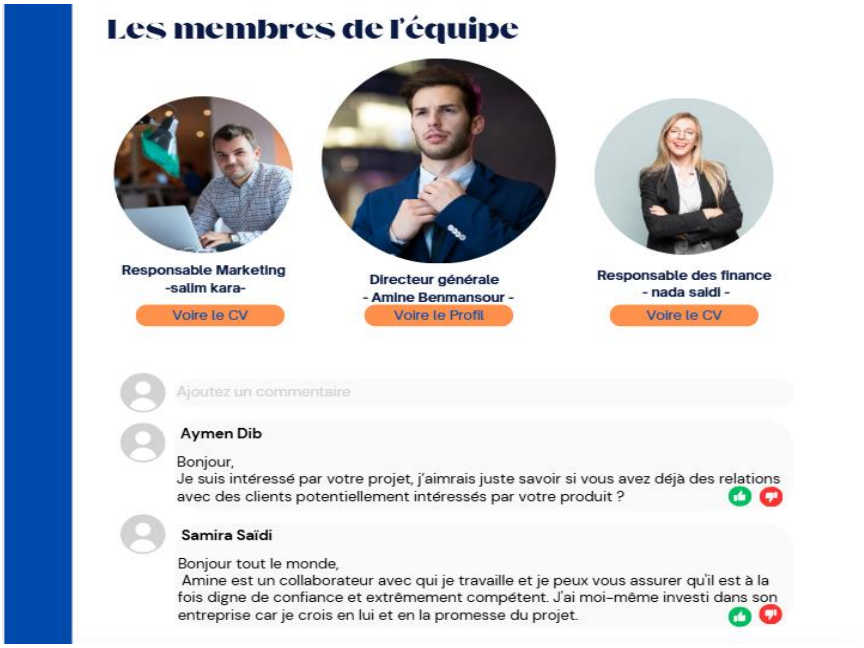
EcoLight est une startup innovante qui propose des solutions d'éclairage intelligent, écologique et connecté. À travers une combinaison de LED basse consommation, de capteurs de présence et de luminosité, et d'une gestion automatisée via application mobile, EcoLight permet de réduire considérablement les gaspillages d'énergie.

Chiffres clés du projet

Énergie gaspillée par les systèmes d'éclairage classiques	30 à 50 %	Études industrielles – bâtiments tertiaires
Réduction potentielle de la consommation avec EcoLight	Jusqu'à 60 %	Simulation interne EcoLight
Marché mondial de l'éclairage intelligent (2024)	15 milliards de dollars	MarketsandMarkets, 2024
Croissance annuelle du marché de l'éclairage intelligent	+20 %	MarketsandMarkets
Objectif de part de marché d'EcoLight sur 5 ans	1 %	Estimation prévisionnelle EcoLight

Source :élaborée par nos soins

Figure 19 : Page de projet 2



Les membres de l'équipe

Responsable Marketing
-salim kara-
Voire le CV

Directeur générale
- Amine Benmansour -
Voire le Profil

Responsable des finance
- nada saidi -
Voire le CV

Ajoutez un commentaire

Aymen Dib

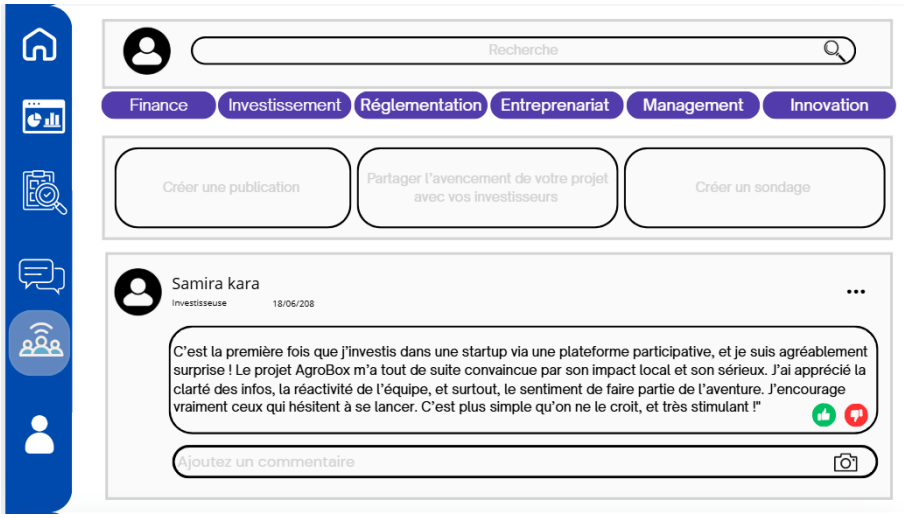
Bonjour,
Je suis intéressé par votre projet, j'aimrais juste savoir si vous avez déjà des relations avec des clients potentiellement intéressés par votre produit ?

Samira Saïdi

Bonjour tout le monde,
Amine est un collaborateur avec qui je travaille et je peux vous assurer qu'il est à la fois digne de confiance et extrêmement compétent. J'ai moi-même investi dans son entreprise car je crois en lui et en la promesse du projet.

Source : élaborée par nos soins

Figure 20 : Espace d'échange social

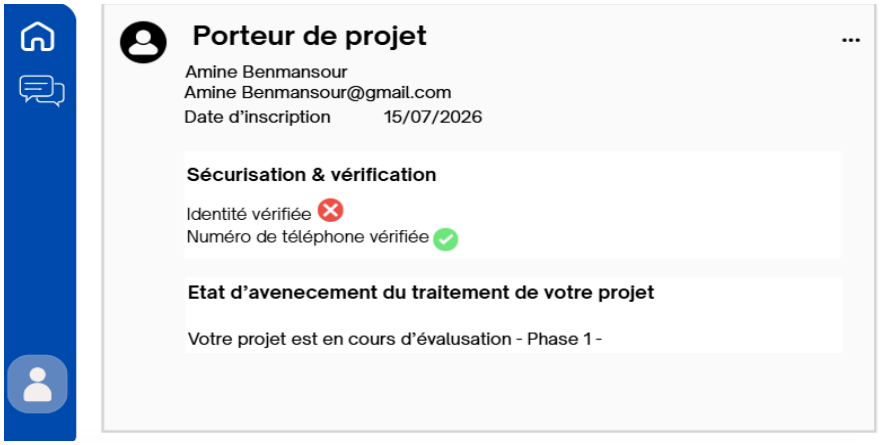


Source : élaborée par nos soins

3.4.Interface pour les porteurs de projet

En se présentant comme initiateur de projet, l'utilisateur peut accéder à l'interface de profil où il peut consulter ses informations personnelles et suivre la progression du traitement de son projet. De plus, il disposera d'une messagerie pour maintenir une communication avec la plateforme. Ensuite, une fois accepté, il disposera d'une version publique de son profil que les investisseurs pourront consulter. Il pourra également suivre l'évolution des contributions des projets affichés sur la plateforme grâce à la section de découverte des projets déjà présentés dans l'interface destinée aux investisseurs.

Figure 21 : Interface profil porteur de projet avant validation



Source : élaborée par nos soins

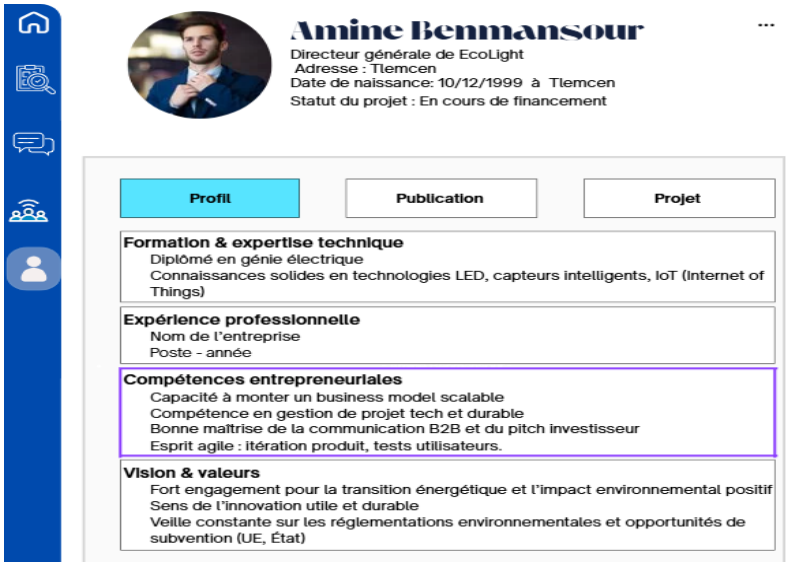
Figure 22 : Interface profil porteur de projet après validation



Source : élaborée par nos soins

Enfin après avoir été financer, le porteur de projet peut accéder à l'espace social d'échange pour partager son avancement avec ces investisseurs via des publications privé ; faire part de son expérience et partager de la connaissance à travers des publications publiques, entrer en contact avec d'autre investisseurs et experts... etc. Son profil sera légèrement modifié avec des nouvelles fonctionnalités.

Figure 23 : Interface profil porteur de projet après le financement



Source : élaborée par nos soins

3.5.Interface des experts

L'expert est un acteur de l'écosystème qui vient apporter une valeur à la plateforme à travers les contenus qu'il pourra poster sur l'espace d'échange et les services qu'il propose à notre réseau de professionnels. Les utilisateurs peuvent entrer en contact et prendre un rendez-vous avec l'expert pour une consultation ou un accompagnement.

Figure 24 : Interface profil expert



Source : élaborée par nos soins

Conclusion :

Ce deuxième chapitre a constitué une étape décisive dans la création du projet Axiona, une plateforme de financement participatif de type equity dédiée aux startups. À travers la conception du Business Model Canvas, nous avons clarifié la proposition de valeur de la plateforme, identifié les segments de clientèle visés, les canaux de communication et de distribution, ainsi que les ressources clés, partenaires stratégiques, activités principales et sources de revenus. Cette modélisation a été complétée par l'élaboration d'un plan financier prévisionnel, intégrant les coûts d'investissement, les charges fixes et variables, ainsi que les hypothèses de revenus selon différents scénarios.

Enfin, la présentation du prototype de la plateforme a permis de concrétiser visuellement le concept développé, en illustrant l'ergonomie, les principales fonctionnalités et le parcours utilisateur. L'ensemble de ces éléments constitue une base solide pour le déploiement futur du projet *Axiona*, tout en tenant compte des spécificités du contexte entrepreneurial et réglementaire algérien

CONCLUSION GÉNÉRALE

Conclusion Générale :

Devant les contraintes persistantes des mécanismes de financement classiques, le crowdfunding se présente aujourd'hui comme une solution innovante, ouverte à tous et en plein développement. Ce schéma, basé sur la collecte de capitaux par le biais de plateformes en ligne, propose des opportunités inédites pour appuyer l'entrepreneuriat, encourager l'innovation et promouvoir l'engagement citoyen dans l'investissement productif.

Ce mémoire a cherché à examiner minutieusement le concept de financement participatif, ses divers aspects, ses modes d'opération ainsi que les éléments clés qui contribuent à son succès. La recherche a mis en lumière le potentiel que représente ce modèle.

Sur cefondement, une initiative de plateforme de financement participatif nommée Axiona a été suggérée, en réponse à un défi spécifique : Comment mettre en place une plateforme de crowdfunding assurant la satisfaction des porteurs de projets et celle des investisseurs ? Pour accomplir cette tâche, une approche organisée a été mise en place, incluant la création d'un Business Model Canvas de notre projet Axiona, d'un plan financier prévisionnel et d'un prototype opérationnel.

La mise en place de la plateforme Axiona ne se limite pas à une simple réponse à un manque de financement ; elle entreprend une stratégie plus vaste qui vise à promouvoir une culture de financement participatif en Algérie, encourageant l'inclusion financière, la transparence et l'innovation. Ce projet aspire à devenir un véritable moteur pour l'écosystème entrepreneurial national, en associant les meilleures pratiques internationales à une compréhension approfondie des réalités locales. Cela représente donc une première étape vers une nouvelle dynamique de financement, plus ouverte, plus accessible et plus équitable.

Le financement participatif pourrait constituer un levier efficace pour booster l'esprit d'entreprise en Algérie. Toutefois, sa réussite dépendra également de la progression du cadre législatif, des infrastructures digitales ainsi que de l'établissement de dispositifs de payement en ligne sécurisé et fiable.

En conclusion, ce travail propose un modèle théorique et pratique structuré et il ouvre également la voie à des axes de recherche futurs. Ceci inclut l'étude de la durabilité à long terme de telles plateformes, l'observation de l'évolution des comportements d'investissement en Algérie face à ce

nouveau mécanisme, ou encore l'exploration de l'incorporation de technologies comme la blockchain pour renforcer la sécurité des transactions.

Bibliographie

1.Ouvrage:

C.Boulanger, J. e. (2015). *Guide pratique pour financer son entreprise.* Paris: Groupe Eyrolles. Retrieved 03 10, 2025, from https://www.eyrolles.com/Entreprise/Livre/guide-pratique-pour-financer-son-entreprise-9782212562569/

G.Causse-Broquet. (2012). *La finance islamique* (2eme ed.). (R. Banque, Ed.) Paris.

J.St-pierre. (2004). *La gestion du risque : comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement.* (P. d. Québec, Ed.) Québec.

Jean-Baptiste Poulle, A. K. (2024, Feb 20). Introduction on crowdfunding. *Edward Elgar Publishing*, pp. 609–610.

P.Aspers. (2024). Institutions formelles. In P.Aspers, *Uncertainty: Individual Problems and Public Solutions* (pp. 46–67). New York. doi:https://doi.org/10.1093/oso/9780197752753.003.0003

2.Article:

A.AzirarR et Y.Khatori. (2021, 12 21). Modalité de financement externe des entreprises: Une approche théorique. *Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit, 5*(4), pp. 240-257.

A.El Attar, R. (2019, mars). *Crowdfunding, inclusion financière et réduction des inégalités sociales* . Récupéré sur Researchgate: https://www.researchgate.net/publication/340284401_Crowdfunding_inclusion_financiere_et_reduction_des_inegalites_sociales

A.Kolosok, I. e. (2017). Definition of Startup Projects, Main Problems and Prospects of Development. *Economic Journal of Lesya Ukrainka Volyn National University, 12*(04), 62-67. doi:10.29038/2411-4014-2017-04-62-67

A.Lima & F. F. M.Araújo. (.2019, juillet 9). Technology environment and crowdfunding platforms in Brazil. *Revista de Gestão, 26*(04), pp. 352-368. doi:10.1108/REGE-12-2018-0119

A.Ouchkkir et P.Mouandzibi ndinga. (2021, Octobre). Le financement des PME au Maroc : Déterminants,limites et alternatives. *IOSR Journal of Business and Management, 23*(10), pp. 41-56. doi:DOI: 10.9790/487X-2310014156

B.Bouzahir, H. (2023, octobre 21). Le Crowdfunding: Outil crucial pour la démocratisation de l'accès au financement et la promotion de l'inclusion financière au Maroc. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics,, 4*(5), pp. 298-318. doi:https://doi.org/10.5281/zenodo.10032167

Beaulieu, T. S. (2015, Janvier). A conceptual framework for understanding crowdfunding. *Communications of the Association for Information Systems, 37*(1). doi:10.17705/1CAIS.03701

Bouaiss, K. Z. (2021). Succès des campagnes en equity crowdfunding : une analyse à partir des outils internes et externes de communication. *Revue de l'Entrepreneuriat / Review of Entrepreneurship,, 20*(3), pp. 17-44. doi:https://doi.org/10.3917/entre.203.0017.

C.Troise, G. F. (2024, 02 01). Troise, C., Giovando, G., Jabeen, F. et Bresciani, S. (2024). Dévoilement du rôle des équipes entrepreneuriales dans le parcours du financement participatif en capital. *Économie des petites entreprises., 63*, pp. 1517-1538. doi:https://doi.org/10.1007/s11187-024-00873-8

D.Belaid. (2025, 01 31). Le Crowdfunding comme incubateur des entrepreneurs : Quelles perspectives pour l'Algérie ? *Revue de recherche et études scientifiques, 19*(1), pp. 01-21.

D.Beztouh. (2021, Mars 30). Le capital investissement moyen alternatif de financement pour les PME et. *4*(1), pp. 135-149. Retrieved from https://asjp.cerist.dz/en/article/148378

D.Tambakam nganmene, N. w. (2020, 08 15). Crowdfunding et construction d'un écosystème d'affaires : quelles options stratégiques par les leaders. *Revue du Contrôle, de la Comptabilité et de l'Audit, 4*(3), pp. 43 – 59. Retrieved 03 10, 2025, from https://www.revuecca.com/index.php/home/article/view/616

Dehbia, B. (2025, 01 31). Le Crowdfunding comme incubateur des entrepreneurs : Quelles perspectives pour l'Algérie ? *Revue de recherche et études scientifiques, 19*(1), pp. 1-21. Retrieved from https://asjp.cerist.dz/en/article/262991

E.Astrauskaite, A. (2018, Décembre 7). Analyse des projets de crowdfunding: indicateurs clés de performance pour le succès. *Entrepreneuriat et enjeux de développement durable, 6*(1), pp. 23-31. doi:https://doi.org/10.9770/jesi.2018.6.1(2)

E.Pohulak-Żołędowska, A.-C. (2024, 03). Impact of regulation on crowdfunding. *Social Inequality and Economic Growth*(79), pp. 109 - 121. doi:10.15584/nsawg.2024.3.7

F.Wei, Y. H. (2023, 08 04). Quand les investisseurs rencontrent les consommateurs : les rôles et les interactions des différents bailleurs de fonds sur le marché du financement participatif. *Sciences de la décision, 55*(5), p. 474 à 490. doi:https://doi.org/10.1111/deci.12612

G.Calik, e. E. (2016, 02). Kicking Off Social Entrepreneurship: How A Sustainability Orientation Influences Crowdfunding Success. *Journal of Management Studies, 53*(5), pp. 738-767. doi:10.1111/joms.12201

G.Enjolras, C. &. (2022). Les enjeux de la notation des start-up en phase d'amorçage. *Revue internationale P.M.E, 35*(1), pp. 77–101. doi: https://doi.org/10.7202/1088330ar

G.Girish, &. S. (2022, 08 7). Dynamics between Digital Visibility through Social Media Marketing and Crowdfunding: Path to Succeed in Entrepreneurship. *Centre for Research on Islamic Banking and Finance and Business, 4*(2), pp. 28–37. doi:10.46281/IJFB.V4I2.698

H.Abdallah el hirtsi, C. ,. (2019, 07 31). Requirements of Solidarity Financing System Creation: Case of Crowdfunding in Algeria 2010-2018. *Revue Stratégie et développement, 09*(03), pp. 360-378.

I.Khelladi, S. e. (2018). Les déterminants de la confiance de l'internaute dans le contexte d'une collecte de crowdfunding. *Innovations, 56*(2), pp. 117-140. doi:https://doi.org/10.3917/inno.pr1.0040

J.A.Koch & M.Siering. (2019, 12 01). The recipe of successful crowdfunding campaigns. *Electronic Markets, 29*(4), pp. 661–679. doi:https://doi.org/10.1007/S12525-019-00357-8

J.Coakley, A. e.-Z. (2021, Mars). J. Coakley, A. Lazos et J. M. Liñares-Zegarra Équipes de fondateurs du financement participatif en capital : succès de la campagne et échec de l'entreprise. *Journal britannique de gestion, 33*(2), pp. 1-31. doi: 10.1111/1467-8551.12494

J.Coakley, A.Lazos et J.M.Liñares-Zegarra. (2021, 03 17). Equipes de fondateurs de financement participatif en capital : succès de la campagne et échec de l'entreprise. *Journal britannique de gestion., 33*(1), pp. 286-305. doi:https://doi.org/10.1111/1467-8551.12494

J.Hemer. (2011.). Un aperçu sur le financement participatif. *Working Papers Firms and Region*(2). Retrieved from ResearchGate.: https://www.researchgate.net/publication/254459363_A_Snapshot_on_Crowdfunding

J.Howe. (2008). *Crowdsourcing : why the power of the crowd is driving the future of business.* new-york: Crown Business.

J.Kaminski, C. &. (2019, Fevrier). New technology assessment in entrepreneurial financing – Does crowdfunding predict venture capital investments? *Technological Forecasting and Social Change, 139*, pp. 287-302. doi:https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.11.015

J.Lebraty, K. e. (2013, 08 30). Forms of Crowdsourcing. In C. O. Beyond. John Wiley & Sons. doi:https://doi.org/10.1002/9781118760765.ch4

J.MOUSSAVOU, G. (2018, Février). La problématique du risque dans le financement de projets innovants : une analyse juridique et manageriale du crowdfunding base sur le rendement financier. *innovations*, pp. 235- 236. doi:DOI: 10.3917/inno.056.0217

J.Poulle, A. ,. (2024, février 20). *EU Banking and Financial Regulation.* . Edward Elgar Publishing. doi:https://doi.org/10.4337/9781035301959

K. S.Doucoure, T. D. (2019). LES DETERMINANTS DE L'ADHESION DES PMEs BENINOISES AU FINANCEMENT PARTICIPATIF (CROWDFUNDING). 21. Retrieved from https://www.researchgate.net/profile/Tonankpon-Dossou/publication/375762326_LES_DETERMINANTS_DE_L'ADHESION_DES_PMEs_BENINOISES_AU_FINANCEMENT_PARTICIPATIF_CROWDFUNDING/links/655b4d32b86a1d521bfa9ca6/LES-DETERMINANTS-DE-LADHESION-DES-PMEs-BENINOISES-AU-FIN

k.bourouba. (2018, 12 31). Crowdfunding : an alternative financing solution for startup and SME in Algeria. *Journal of economics and management, 18*(1).

K.Boussafi, I. e. (2021, 06 04). CROWDFUNDING: PARTICIPATORY FINANCING COMPATIBLE WITH ISLAMIC SOCIAL FINANCE. pp. 396 - 407.

K.El ouafa. (2016). .LA FINANCE ISLAMIQUE FACE A L'ASYMETRIE INFORMATIONNELLE. *Finance & Finance Internationale*(4). doi:DOI:10.12816/0031029

K.Lobre, J. e. (2013, Out). *Crowdsourcing: One Step Beyond.* Retrieved from ResearchGate: https://www.researchgate.net/publication/316660567_Crowdsourcing_One_Step_Beyond

L.Amiar. (2022, 10 24). LA BLOCKCHAIN : DE LA CRYPTOMONNAIE AU FINANCEMENT. *Revue d'Economie et de Statistique Appliquée, 19*(3), pp. 83-95. Retrieved 04 03, 2025, from https://asjp.cerist.dz/en/article/204052

L.Douadi-Amaria, R. e. (2022, Décembre 31). Le Crowdfunding : moyen de financement adapté aux startups, état des lieux en Algérie. *Al Bashaer Economic Journal, 8*(3), pp. 591-603. Retrieved from https://www.bing.com/ck/a?!&&p=c28a384569f9dff7e08e27e55a9ae3cfe7e15998ecae383a02870a0cc1637534JmltdHM9MTc0Mjc3NDQwMA&ptn=3&ver=2&hsh=4&fclid=2dfc8b85-5293-6d373c1299c553b86c77&psq=Le+Crowdfunding+%3a+moyen+de+financement+adapt%c3%a9+aux+startups%2c+%c3

L.Hornuf, M. E. (2018, 08 23). Financement participatif en capital en Allemagne et au Royaume-Uni : financement de suivi et faillite de l'entreprise. *Corporate gouvernance , 26*(5), pp. 331-354. doi: https://doi.org/10.1111/corg.12260

L.Manou, T. (2023, Octobre). Identification des facteurs de succès et d'échec des campagnes de financement participatif en Côte d'Ivoire. *Revue Internationale de la Recherche Scientifique, 1*(5), p. 1007. doi: https://doi.org/10.5281/zenodo.10067339

LP.Mamaro, A. (2024). Le rôle de la divulgation du visage de l'entrepreneur sur le succès du financement participati. *Risques, 12*(10), p. 165.

M.Cherif. (1999). Asymétrie d'informationet financement des PME innovantes par le capital-risque. *In Revue d'économie financière*(54), pp. 163-178.

M.Guesmia. (2019). Financement participatif : mécanisme d'appui et d'accompagnement des projets de développement. L'expérience algérienne. *ناسنلاا قوقح يف تاسارد, 03*(2), pp. 08-26.

M.Kukk, L. e. (2020, 12 20). Facteurs institutionnels des volumes de financement participatif. *Gestion financière des risques., 13*, p. 326 . doi: https://doi.org/10.3390/jrfm13120326

M.Van Breusegem, G. (2016). L'étude des titres reçus en contrepartie du crowdfunding comme une alternative possible aux comptesd'épargne réglementés pour les particuliers belges. *Memoir de fin d'étude*. Louvain School of Management, Université catholique de Louvain. doi:. http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:7029

N.Derrardja, H. e. (2023, 03 15). Le Rôle de la Finance Islamique dans le Développement des Startups. *ournal of Economic Integration, 11*(01), pp. 358-370. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/372519367_Le_Role_de_la_Finance_Islamique_dans_le_Developpement_des_Startups_The_Role_of_Islamic_Finance_in_Start-up_Development_Le_Role_de_la_Finance_Islamique_dans_le_Developpement_des_Startups

O.Williamson. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of economic literature, 38*(3), pp. 595-613. doi:DOI: 10.1257/jel.38.3.595

O.Witmeur et J.Nsonsumuna. (2022). Identifier les conditions de succès pour le lancement d'une plateforme de crowdfunding. Bruxelles, Belgique: iCite-International Centre for Innovation, Technology and Education Studies, Université libre de Bruxelles. Retrieved from https://dipot.ulb.ac.be/dspace/bitstream/2013/355206/3/WP2022-055-NSONSUMUNA_WITMEUR-indentifier.pdf

P.Belleflamme, T. &. (2014). « Crowdfunding: Tapping the right crowd ». :. *Journal of business venturing, 29*(5), pp. 585-609.

R.Rena & L. Paul. (2024, 01 01). The role of digital crowdfunding platforms in democratizing global entrepreneurship. *The Journal of Economic Research & Business Administration, 149*(3), pp. 46–58. doi:https://doi.org/10.26577/be.2024-149-i3-04

S.Benzaim, R. (2016). Etats-Unis, l'expérience d'un leader mondial des TIC et NTIC. *Economie & Société* (12).

S.Mahier-Lefrançois, P. e. (2023). Les obligations. . *Techniques Tertiaires, 13*, pp. 298-302. Retrieved 03 25, 2025, from https://shs.cairn.info/article/DUNOD_MONNI_2023_01_0298?tab=premieres-lignes

S.Sansri, H. e. (2020, 11 18). Les plateformes du Crowdfunding, alternatives numériques pour les PME en temps du COVID-19. Cas: Plateforme Algérienne NINVESTI. *Revue des Sciences Economiques, de Gestion et Sciences , 13*(2), pp. 294- 308.

S.Terrat. (2023, Mars 1). Investment Crowdfunding. In A.Schwartz, *Investment Crowdfunding* . New York: Oxford University Press. doi:https://doi.org/10.1093/oso/9780197688526.003.0002

T.Beaulieu, S. e. (2015, Juillet). A Conceptual Framework for Understanding Crowdfunding. *Communications of the Association for Information Systems, 37*(01), pp. 1 – 31. doi:http://aisel.aisnet.org/cais/vol37/iss1/1

T.Beaulieu, S. e. (2015, Juillet). A Conceptual Framework for Understanding Crowdfunding. *Communications of the Association for Information Systems, 37*(01), pp. 1-31. doi:http://aisel.aisnet.org/cais/vol37/iss1/1

T.Ye, J. J. (2024, avril 24). Utiliser l'intelligence artificielle pour débloquer le succès du financement participatif pour les petites entreprises. doi:https://doi.org/10.48550/arxiv.2407.09480

Véronique Bessière, É. S. (2017). *Le crowdfunding: Fondements et pratiques.* Paris: Boeck Supérieur.

W.BOUZIDI, L. e. (2024, juillet 30). CROWDFUNDING AS A CATALYST FOR FINANCIAL INCLUSION IN MOROCCO : A BRIDGE TO ECONOMIC EQUALITY. *Management Control, Auditing and Finance Review, 1*, p. 60.

Y.H.Tan, &. S. (2021). «Crowdfunding Digital Platforms: Backer Networks and Their Impact on Project Outcomes. *Social Networks, 64*, pp. 158-72.

Y.Oussama et J.Mandeng ntamack. (2024, Juillet). Financement islamique et performance financière des PME. *Journal of académique finance, 15*(1), pp. 134-152. doi:DOI: 10.59051/joaf.v15i1.777

Yan, K. (2018). Crowdfunding for Dummies. *John Wiley & Sons.*

Zatrochová, J. L. (2024, OCTOBRE). Le rôle des business angels dans le financement initial des startups : une revue systématique de la littérature. *Sciences Administratives, 14*(10), p. 247. doi: 10.3390/admsci14100247

3.Travaux universitaires

A.Y.Laoudi. (2024, 09 11). Le financement bancaire d'un crédit Immobilier. *Mémoire de fin d'étude*, 12. Tizi-Ouzou, Algérie: Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

C.Hammoudi, M. C. (2019). Les dispositifs de financement des. *Mémoire de fin d'étude*, 28. Tizi-ouzou, Algérie : UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU.

Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), W. E. (2024). *The Future of Global Fintech: Towards Resilient and Inclusive Growth.* Retrieved from https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/the-future-of-global-fintech-towards-resilient-and-inclusive-growth//

J.Nsonsumuna. (2024). Les conditions de succès du lancement d'une plateforme de crowdfunding en République démocratique du Congo (RDC). *Thése de doctorat*. Bruxelles, Belgique: International Centre for Innovation, Technology and Education Studies.

M.Lounes. (2013, Mars). Les principaux déterminants de la dynamique du capital-risque. *Thèse de Doctorat en Sciences économiques,*. Paris: Université Paris-Est Créteil Val de Marne,.

N.Sebaihi, S. e. (2020). Choix D'investissement Et Modes De Financement Des Entreprises. *Mémoir de fin de cycle*. Bejaïa, Algérie: Université Abderrahmane Mira, Bejaïa. Retrieved from https://theses-algerie.com/3160184113291504/memoire-de-master/universite-abderrahmane-mira---bejaia/choix-d-investissement-et-mode-de-financement-des-entreprises

R.Derridj, D. (2017). Le financement des start-up/ par le crowdfunding et le capital risque. *Mémoire de fin de cycle*.

R.Kaced. (2024). La faisabilité du financement participatif en algérie : analyse de la perspective d'Algérie telecome et de l'acceptation par les citoyens algériens. Algérie: L'école supérieur de management et l'économie numérique.

Rofaila, K. (2024). La faisabilité du financement participatif en algérie : analyse de la perspective d'Algérie telecome et de l'acceptation par les citoyens algériens. *Mémoir de fin d'étude*, 10. Algérie: L'école supérieur de management et l'économie numérique.

Y.Baghdadi. (2022). Entrepreneuriat social. *Thése de doctorat*. Oujda, Maroc: Université Mohamed premier, Laboratoire : Economie Sociale et Solidaire et de Développement Local. Retrieved 04 1, 2025, from https://expresse.ma/wp-content/uploads/2022/07/Article-2-Le-crowdfunding-comme-alternative-de-financement-de-lentrepreneuriat-social-cas-du-Maroc.pdf

4.Rapports et publications d'organisations internationales :

Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), W. E. (2024). *The Future of Global Fintech: Towards Resilient and Inclusive Growth.* Retrieved from https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/the-future-of-global-fintech-towards-resilient-and-inclusive-growth//

La banque mondiale . (n.d.). *Inclusion financière*. Retrieved 03 18, 2025, from Groupe de la banque monidale: https://www.banquemondiale.org/fr/topic/financialinclusion/overview

La banque mondiale. (2020). *Doing business 2020.* Washington. doi: DOI:10.1596/978-1-4648-1440-2

La banque mondiale. (2024). *Business Ready 2024.* Washington. doi:doi:10.1596/978-1-4648-2021-2.

OCDE. (2017). *Entrepreneurship at a Glance* . Paris.

OCDE. (2021). *L'offre numérique d'éducation financière : Conception et pratique.* Paris. doi:https://doi.org/10.1787/98a2ef08-fr.

R.Lacasse, B. (2017). *local, Le financement participatif (crowdfunding) – Outil de développement.* Lévis: Centre d'expertise universitaire voué au développement des organisation.

5.Site web:

A.Agrawal. (2018, Janvier 10). *Why crowdfunding will grow in 2018*. Retrieved from TNW: https:// thenextweb.com/contributors/2018/01/10/crowdfunding-will-grow-2018/. Consulté le 3/3/2025

Annaleena Parhankangas, C. M. (2019, juillet 26). *Crowdfunding: an introduction.* Retrieved from Elgaronline: https://www.elgaronline.com/ at 03/03/2025

Blue bees. (n.d.). *La Mission*. Retrieved 04 04, 2025, from Blue bees: https://bluebees.fr/fr/p/5-la-mission

BPT Team . (2024, septembre 30). *Quels sont les coûts opérationnels attendus pour les plateformes de financement participatif?* Retrieved 03 2025, 21, from Business plan: https://businessplan-templates.com/fr/blogs/running-costs/crowdfunding-marketplace

C.Boulanger, J. e. (2015). *Guide pratique pour financer son entreprise.* Paris: Groupe Eyrolles. Retrieved 03 10, 2025, from https://www.eyrolles.com/Entreprise/Livre/guide-pratique-pour-financer-son-entreprise-9782212562569/

C.Dubois. (2024, 09 07). *Émission d'actions : comprendre les enjeux et la procédure*. Retrieved 03 25, 2025, from Les 150 conseil pour les entreprises: https://www.les150.com/emission-dactions-comprendre-les-enjeux-et-la-procedure/

Chuffed. (n.d.). *Our Story*. Retrieved 04 04, 2025, from Chuffed.org: https://chuffed.org/about

Climat des affaires. (n.d.). Retrieved 03 15, 2025, from Economic devloppement board Madagascar: https://edbm.mg/climat-des-affaires/

FasterCapital. (2024, Juin 20). *Emission d actions l importance de l emission d actions dans le capital d apport*. Retrieved 03 25, 2025, from FasterCapital: https://fastercapital.com/fr/contenu/Emission-d-actions---l-importance-de-l-emission-d-actions-dans-le-capital-d-apport.html

Fundrise. (n.d.). *About Us*. Retrieved 04 2025, 04, from Fundrise: https://fundrise.com/about

H.Bompard. (2024, Juin 5). *Les produits d'assurance*. Retrieved 03 2025, 19, from Finance Héros: https://finance-heros.fr/produits-assurance/

insight, b. s. (2025, février 10). *Taille du marché du crowdfunding.* Retrieved from business search insight: https://www.businessresearchinsights.com/fr/market-reports/crowdfunding-market-100103 Consulter le 3/3/2025

investment, A. (n.d.). *About us.* Retrieved 04 04, 2025, from Abundance investment: https://www.abundanceinvestment.com/what-we-do/about-us

La caisse nationale d'assurance chômage. (n.d.). *DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS.*

Retrieved 03 26, 2025, from La caisse nationale d'assurance chômage: https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_Dispositif.aspx

Ministère des finances. (2025, Janvier 22). *L'investissement en Algérie, ce qu'il faut savoir*. Retrieved 03 26, 2025, from Ministre des finances: https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/grands-dossiers/106-l-investissement-en-algerie-ce-qu-il-faut-savoir

Ministère des finances. (2025, janvier 22). *Lancement officiel de " Algerian Investment Fund"*. Retrieved 03 26, 2025, from Ministre des finanaces: https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/activites-2/659-lancement-officiel-de-algerian-investment-fund

NESDA. (n.d.). *About Us*. Retrieved 03 26, 2025, from NESDA: https://www.nesda.dz/about-us/

Romet, Q. (2022, Janvier 14). *Financement participatif : les origines du phénomène en vogue*. Retrieved from Homunity: https://www.homunity.com/fr/blog/crowdfunding/financement-participatif-les-origines-du-phenomene-en-vogue . Consulté le 3/3/2025

Rubinton, J. (. (2011, Juin). *Crowdfunding: disintermediated investment banking.* Retrieved from Munich Personal RePEc Archive: Retrieved from http://mpra.ub.uni-muenchen.de/31649

smarter, S. (n.d.). *Infrastructure numérique*. Retrieved 03 21, 2025, from Stady smarter: https://www.studysmarter.fr/resumes/hotellerie-et-tourisme/infrastructures-et-services-touristiques/infrastructure-numerique/

Stady smarter . (n.d.). *Infrastructure financiére*. Retrieved 03 21, 2025, from Study smarter: https://www.studysmarter.fr/resumes/ingenierie/ingenierie-aerospatiale/infrastructure-financiere/#:~:text=L%27%20infrastructure%20financi%C3%A8re%20d%C3%A9signe%20l%27ensemble%20des%20institutions%2C%20march%C3%A9s,financement%20et%20les%20investissements

statista. (2024, Octobre). *Levée de fonds numérique*. Retrieved from statista: https://www.statista.com/outlook/fmo/capital-raising/digital-capital-raising/united-kingdom?currency=USD (consulté le 7/ 03/ 2025)

statista. (2024, Octobre). *Volume des fonds levés par le biais de modèles de levée de fonds numériques dans certains pays du monde en 2024*. Retrieved from statista: https://www.statista.com/statistics/1078229/global-crowdfunding-volume-worldwide-by-country/ consulté le 7/03/2025

Wikicrea. (2021, 8 22). *Le love money pour financer son démarrage : définition, avantages*. Retrieved 04 03, 2025, from Wikicrea: https://www.creerentreprise.fr/love-money-definition-financement/

Annexes

Annexe 01 : Attestation de domiciliation



الجمهورية الجزائرية الديموقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المدرسة العليا لإدارة الأعمال تلمسان
حاضنة الأعمال

الرقم: 021 / م.ع.إ.أ/ح.أ/ 2025

شهادة توطين المشروع

تشهد مديرة حاضنة الأعمال للمدرسة العليا لإدارة الأعمال - تلمسان أن المشروع:

AXIONA

للطلبة التالية أسمائهم:

الاسم واللقب	السنة	التخصص	المؤسسة
بودغن سطمبولي عبير	الثالثة من الطور الثاني	إدارة الأعمال واستراتيجية المؤسسات	المدرسة العليا لإدارة الأعمال تلمسان
/	/	/	/
/	/	/	/

تحت اشراف الأساتذة التالية أسمائهم:

الاسم واللقب	الرتبة	التخصص	الصفة
شنيني موسى	أستاذ التعليم العالي	علوم التسيير	مشرف رئيسي 1
/	/	/	مشرف رئيسي 2
بوشطارة مهدي	أستاذ محاضر أ	علوم التسيير	مشرف مساعد

مُسَجل ومُوطن على مستوى حاضنة الاعمال للمدرسة العليا لإدارة الأعمال تلمسان للسنة الجامعية: 2024/2025، في إطار القرار الوزاري 1275 المؤرخ بتاريخ 27 سبتمبر 2022.

سلمت هذه الشهادة بطلب من المعني لإدلاء بها في حدود ما يسمح به القانون.

التاريخ: 2025/06/16

مديرة الحاضنة
د. زناسني سمية
مديرة حاضنة الأعمال