

**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA**

*Faculté Des Sciences Economiques, Commerciales Et Des Sciences De
Gestion*

Département Des Sciences De Gestion

Mémoire

*En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de
Gestion*

Spécialité : Finance d'Entreprise

Thème

***LE FINANCEMENT DES
PME ET DES START-UPS
EN ALGERIE***

Présenté par:

- Mr BENZAID Sofiane
- Mr BENOUARET Massil

Encadré par:

Mr BAKLI Mustapha

Promotion 2020

Remerciements

Ont tiens à remercier et à exprimer toute notre reconnaissance à nos encadreur de mémoire, monsieur BAKLI Mustapha, pour sa disponibilité, sa confiance, ses précieux conseils et à la liberté qu'il nous a accordée tout au long de ce travail.

Je remercie également les membres du jury d'avoir accepté de lire et d'examiner ce mémoire.

Je présente mes remerciements à tous les enseignants de la faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion de l'université ABDERRAHMANEMIRA de BEJAJA, pour leurs enseignements qui nous ont été d'une grande utilité.

Mes vifs remerciements vont aussi à nos familles, à nos amis ainsi qu'à toute personne qui a contribué de près ou de loin à l'élaboration et à la finalisation de ce mémoire.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à mes très chers parents, A ma femme qui m'a aidé et soutenu dès le début, mon frère et mes sœurs.

Comme je le dédie aussi à mon petit ange attendu.

Sofiane

Dédicaces

*Je dédie ce modeste travail à
mes très chers parents, ma sœur. A
toute ma famille*

*A mes amis ainsi qu'à tous ceux qui
me sont chers*

Massil

SOMMAIRE

Introduction générale	1
Chapitre 01 : Modes de financement des PME en Algérie	6
Section 01 : Définition et caractéristiques des PME	6
Section 02 : Modes de financement des PME en Algérie	28
Chapitre 02 : Le financement des START-UPS en algérie, une jeune expérience	73
Section 01 : Définition et caractéristique des Start-ups	73
Section 02 : Modes de financement de la Start-up dans le monde et en Algérie	86
Chapitre 03 : Essai d'analyse des expériences étrangères de financement des START-UPS	118
Section 01 : Interviews des START-UPS	118
Section 02 : Analyse des interviews des START-UPS	135
Section 03 : Les facteurs influencent le succès ou l'échec d'une START-UP	139
Conclusion générale	143
Références bibliographiques	

Liste des abréviations

ABCA: Arab Banking Corporation Algérie
AFD : Agence Française de Développement
AIM: Alternative Investment Market
ALC: Arab leasing Corporation
ANGEM : L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
ANSEJ : Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes
APE : Appel Public à l'Épargne
BAD : Banque Algérienne de Développement
BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement rural
BCG : Boston Consulting Groupe
BDL : Banque de Développement Local
BEA : Banque Extérieure d'Algérie
BEI : Banque Européenne d'Investissement
BFR : Besoin en Fonds de Roulement
BIC : Bénéfice Industriel et Commercial
BIT : Bureau International du Travail
BNA : Banque Nationale d'Algérie
CAD : Caisse Algérienne de Développement
CAF : Capacité d'Autofinancement
CAP : Croissance Autonomie Pérennité
CE : Commission Européenne
CEE : Communauté Economique Européenne
CGCI : Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements
CNAC : La Caisse Nationale d'Assurance Chômage
CNAS : Caisse Nationale de l'Assurance sociale
CNEP : Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
CNI : Commission Nationale des Investissements
CNSDC : Caisse Nationale de Solidarité des Départements et des Communes
CPA : Crédit Populaire d'Algérie
ENSR: l'Européen Network for SME Research
FAKI : Fonds Algéro-Koweïtien d'Investissement

FGAR: Fonds de Garantie des Prêts
FR : Fonds de Roulement
FSIE : Fonds de Soutien à l'Investissement pour l'Emploi
GE : Grande Entreprise
JETO: Japan External Trade Organization
JSBC: Japan Small Business Corporation
LBO: Leveraged Buy Out
ME: Moyennes Entreprises
MITI: Ministry of International Trade and Industry
MLA : Maghreb Leasing Algérie
NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
OAT : Obligations Assimilables du Trésor
ONS : L'Office National des Statistiques
PE : Petites Entreprises
PIC : Pérennité Indépendance Croissance
PME : Petites et Moyennes Entreprises
PNR: Prêt Non Rémunéré
SBA: Small Business Administration
SMERIC: Small and Medium Enterprise Regional Information Centers
SNL : Société Nationale du Leasing
SPA : Société Par Actions
SRH : Société de Refinancement Hypothécaire
TAIC : Taxe sur l'Activité Industrielle et Commerciale
TPE : Très Petites Entreprises

**INTRODUCTION
GENERALE**

INTRODUCTION GENERALE

Les PME et les START-UPS, depuis quelques années, sont devenues des acteurs importants de l'économie et un moteur de la croissance économique. Ces entreprises jouent un rôle primordial dans toutes les économies aussi bien développées que celles en développement.

Grâce à leur prépondérance numérique, leur dynamisme et leur souplesse, elles contribuent considérablement à la création d'emploi et de richesses. Ce rôle important s'est traduit par « un regain d'intérêt tant de la part des scientifiques que des pouvoirs publics » ; un regain d'intérêt qui se manifeste à travers des politiques économiques favorables à la création et aux développements de ces catégories d'entreprises ainsi que les nombreuses recherches effectuées durant ces dernières années.

Le fait est indéniable. Les PME et les START-UPS jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays. Le prix du baril de pétrole peut bien s'envoler comme bon lui semble, jamais on ne pourra faire l'impasse sur la première richesse durable, la PME et la START-UP, parce qu'un pays ne peut se construire en ignorant ses potentialités intrinsèques.

L'intérêt exprimé pour les PME se fait comprendre à plusieurs niveaux. Au niveau politique, si on prend la France comme exemple, elle dispose d'un secrétariat d'Etat à la PME. La communauté européenne a mis en place un observatoire de la PME dans le but d'avantager le développement des PME et ainsi participer à la résolution des problèmes d'emploi. Concernant l'Algérie, on trouve l'ANDPME (l'Agence Nationale du Développement des Petites et Moyenne Entreprises), sous tutelle du ministère de l'industrie, toutes les agences et autorités citées en Europe ou en Algérie, sont des apparences de la tendance Entrepreneuriale.

Cette forme d'entreprise est la plus répandue dans le monde, leur nombre dépasse les 90% de l'ensemble des entreprises dans la plupart des pays. Au Japon, aux Etats-Unis, dans la majorité des pays de l'union européenne et dans tous les pays industrialisés, plus de 98% des entreprises sont des PME.

Depuis le début des années 1990, plusieurs organismes et dispositifs de financement ont vu le jour en Algérie. Nous citons l'agence pour la Promotion, le Soutien et le Suivi des Investissements (APSI), l'agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI), l'agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ), la Caisse Nationale

INTRODUCTION GÉNÉRALE

d'Assurance Chômage (CNAC) et d'autres organismes qui financent la création de nouvelles entreprises et qui aident les entreprises en difficulté à financer leurs croissances ou à maintenir leurs activités. A côté de ces organismes, d'autres fonds ont été créés dans le but de garantir, auprès des banques, les crédits aux PME.

Ces politiques d'accompagnement complètent les vides du système financier algérien et atténuent les difficultés du financement des petites et moyennes entreprises privées en Algérie où le marché financier est quasiment inexistant et le secteur bancaire est compliqué. Les autres formes de financement, comme le capital investissement et le crédit-bail sont non connues des PME en raison de leur nouveauté et de leur rareté, ainsi qu'en raison de la qualité des dirigeants de ces entreprises.

La nature familiale ou individuelle de la majorité des PME, rend leur financement particulier et différent de celui des grandes entreprises. En effet, les PME appartiennent, en grande partie, au secteur privé, leurs capitaux sont la propriété d'une famille, d'une seule personne ou d'un groupe d'individus. Ces propriétaires, qu'ils soient créateurs ou héritiers, sont souvent eux qui dirigent ces entreprises et sont, rarement, formés dans le domaine de la gestion. Le souci de garder le contrôle de l'entreprise et d'éviter les risques de dilution de leurs capitaux sont autant de facteurs qui poussent les entrepreneurs à privilégier le financement interne sur les autres formes de financement. Or, les besoins de financement des PME sont souvent plus importants que leurs capacités d'autofinancement et le recours à d'autres moyens s'avère une nécessité.

L'émergence de nouvelles technologies et de nouveaux moyens de communication ont contribué à une hausse de la croissance économique. Cette nouvelle économie est définie comme « l'économie liée au développement des firmes utilisant les nouvelles technologies de l'information et de la communication, en particulier Internet.» Elle se caractérise avant tout par un changement fondamental dans la façon de créer, la volonté d'innover, la façon de communiquer et d'interagir avec les consommateurs. La start-up est ainsi née et joue désormais un rôle important et croissant dans l'économie mondiale.

La start-up¹ arrive sur le marché avec une idée, une technologie innovante qui a un fort potentiel de croissance et un besoin de financement massif. Les start-ups se différencient

¹ En Algérie, l'intérêt accordé à cette catégorie d'entreprise est récent par la création d'un portefeuille ministériel en janvier 2020. Le fonds destiné à l'accompagnement des startups est encore un projet. La Loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME) prévoit pourtant de créer auprès du ministère Chargé de la PME, des fonds de garantie des crédits et des fonds d'amorçage.

cependant des entreprises traditionnelles et PME car elles n'ont pas de stratégies et de business plan définis, pas de bases solides et se développent dans un milieu incertain où le risque est difficile à évaluer. Les membres d'une start-up partagent un projet, un rêve, des valeurs, un état d'esprit et une vision. Ils revalorisent le travail par la créativité, l'innovation, la réactivité, la flexibilité et le travail en équipe. Ils appuient ainsi un grand nombre de valeurs qui dépassent souvent celles d'une entreprise traditionnelle.

L'entrepreneur qui démarre son nouveau projet dans un monde plein d'obstacles et certainement sans toutes les connaissances des différentes sources de financement qui s'offrent à lui peut vite être submergé. Il doit être conscient des risques encourus lors de chaque phase du cycle de vie et du cycle de financement.

Ce mémoire a pour objectif de guider l'entrepreneur² à prendre conscience des différentes sources de financement existantes, leurs avantages et inconvénients pour qu'il puisse définir celles qui correspondent le mieux à son activité, à ses besoins et à la phase du cycle de vie dans laquelle sa PME ou sa START-UP se trouve.

Problématique de la recherche

La question principale qui guide notre recherche est articulée autour de la question centrale suivante : Quels financements pour les PME et les start-up en Algérie ?

De cette question principale, découlent les questions subsidiaires suivantes susceptibles de nous aider à mieux cerner notre travail :

- Quelles sont les caractéristiques des PME et pourquoi leur financement est spécifique ?
- Quels sont les modes de financement des PME en Algérie ?
- Quels sont les différents besoins des START-UP ?
- Quelles sont les modes de financement de la Start-up dans le monde et en Algérie ?

Les hypothèses de la recherche

Comme notre sujet analyse deux formes d'entreprises à savoir les PME et les START UP nous avons posé les hypothèses suivantes comme pistes d'orientation :

- **Hypothèse 1** : les PME, en raison de leurs natures individuelles ou familiale et des caractéristiques de leurs propriétaires-dirigeants, s'autofinancent pour éviter les

² La recherche de fonds est, incontestablement, l'un des premiers défis auquel font face les porteurs de projets innovants. Le financement est un besoin perpétuel dans la vie d'une startup. Il est d'autant plus crucial dans la phase d'amorçage et celle dite « early stage ».

risques d'endettement et de perte de contrôle ;

- **Hypothèse 2** : les Start-up, de par son statut d'entreprise innovante et son business model qui propose un service ou une activité en rupture avec le marché, se trouve exclue du financement bancaire, étant considérée comme une entreprise à très haut risque. Dans la phase de création, après l'autofinancement, les porteurs de projet recourent souvent à la « love money », en sollicitant les personnes de leur cercle proche. C'est le cas de la plupart des start-upeurs qui se sont lancés dans l'aventure entrepreneuriale ;
- **Hypothèse 3** : le financement des PME peut être mené par un mécanisme triangulaire, en faisant appel à la constitution d'un apport personnel + un dispositif d'accompagnement public (ANSEJ, CNAC ou ANGEM) + un financement bancaire, ou tout comme les grandes entreprises, les PME peuvent être financées par des crédits bancaires conventionnels (CMT, CLT ou crédit-bail), ou des crédits Islamiques ;
- **Hypothèse 4** : Un financement des Start-up est alimenté par le privé et/ou les grandes entreprises consolidé par l'apport des porteurs des projets innovants, ou peut être mené par le crowdfunding et le capital-risque.

Méthodologie de recherche

Notre ambition de départ visait à mener notre recherche par le biais d'un travail d'enquête par questionnaire auprès des porteurs de projets et les organismes de financement ; mais la crise sanitaire a chamboulé notre plan. Afin de palier à cette anomalie, nous avons procédé par une démarche basée sur la recherche web graphique et documentaire à travers la consultation d'ouvrages, recherches, revues et textes réglementaires relatifs à ce sujet.

La structure du travail

Notre travail est scindé en trois chapitres. Le premier chapitre est consacré au financement des PME en Algérie. Ce chapitre est composé de deux sections dont la première est consacré à la définition, aux caractéristiques et aux Spécificités financières des PME. La seconde aborde les différentes modes de financement des PME en Algérie. Le deuxième chapitre est consacrée au financement des Start-up en Algérie, il est divisée en deux sections ; dans la première, nous avons essayé comprendre de façon détaillée ce qu'est une start-up, les différents types de start-up, son cycle de développement, son cycle de financement, ses besoins. Dans la seconde section, nous avons présenté les modes de financement de la Start-

INTRODUCTION GÉNÉRALE

up dans le monde et en Algérie. Le dernier chapitre est un exposé sur quelques expériences étrangères en matière de financement de START UP. Un retour sur une douzaine d'expériences expliquées par leurs fondateurs. Chaque exemple offre une spécificité originale voire un parcours unique pour dire que le modèle standard n'existe point dans cette catégorie d'entreprises.

CHAPITRE 01 :
MODES DE
FINANCEMENT DES PME
EN ALGÉRIE

SECTION 1 : DÉFINITION ET CARACTÉRISTIQUES DES PME

1.1. DÉFINITIONS DE LA PME

Les définitions de la PME peuvent se subdiviser en deux approches distinctes selon les critères de référence utilisés : d'une part, les définitions se basant sur des critères endogènes à l'entreprise telles que la dimension humaine, le chiffre d'affaires. Et d'autre part, celles utilisant des critères exogènes à l'entreprise comme le secteur d'activité et la forme juridique.

1.1.1. Définition selon les critères endogènes à l'entreprise :

Il est à noter que d'après ces critères, on peut cerner le concept de PME selon deux indicateurs, à savoir : l'indicateur descriptif connu comme indicateur quantitatif et l'indicateur analytique appelé également indicateur qualitatif.

Tous différents dans la manière de traiter l'entreprise, les indicateurs, déjà cités, sont parallèles aux analyses néoclassiques de la firme. En fait, certes ils sont distincts mais pas très loin d'être complémentaires. Notons que l'indicateur quantitatif, se limite par la description des éléments les plus apparents de l'entreprise, alors que l'indicateur qualitatif, tient en compte la relation de l'entreprise avec son environnement.

Ce faisant, il se base sur une approche beaucoup plus managériale et organisationnelle³. Donc distinctifs mais aussi complémentaires, les critères que ces deux indicateurs retiennent sont de même nature. Quels soient quantitatifs ou qualitatifs, tous relevant de l'interne de l'entreprise.

1.1.1.1. Les indicateurs quantitatifs :

Ces indicateurs se basent sur un ensemble de critères qui, dans leur ensemble mesurables et quantifiables à savoir:

- Le nombre d'effectifs employés;
- Le chiffre d'affaires;
- Le montant du capital social engagé.

A. Le nombre d'effectifs employés :

La prise en considération de ce critère permet la distinction entre trois catégories d'entreprises⁴; il s'agit:

- Des "toutes petites entreprises", qui sont toutes les unités employant moins de dix(10) salariés

³P.A.Julien « La PME bilan et perspective », Edition Economica, Paris, 1997, p: 06.

⁴R.Wtterwulgh« La PME une entreprise humaine », Ed.De Boeck, Paris, 1998, pp: 23-26.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

- Des entreprises dont le nombre de travailleurs varie entre dix (10) et quarante-neuf (49) employés, et qui sont identifiées par “petites entreprises”;
- Celles employant de cinquante (50) à cinq cent (500) employés, ces entreprises sont considérées comme de “moyennes entreprises”.

Bien que le nombre d'effectifs employés présente un intérêt certain, sa généralisation ne peut pas dépasser le cadre d'un secteur. En effet, passant d'un secteur à un autre, et en tenant le même nombre d'effectifs, une entreprise peut être vue dans un secteur comme étant “grande” mais dans un autre comme étant “petite”, mais rien n'empêche que le nombre d'effectifs employés reste le critère le plus couramment utilisé.

B. Le chiffre d'affaires :

Tout comme le nombre d'effectifs employés, et correspondant au total des ventes, le chiffre d'affaire reflétant l'importance économique relative d'une entreprise⁵, est pris en considération pour une définition plus appropriée et plus significative de la PME. Selon la Small Business Administration, est considérée comme PME, toute entreprise ne dépassant pas les limites citées ci-dessous, qui peuvent encore varier suivant le sous-secteur à l'intérieur du groupe sectoriel décrit dans le tableau suivant:

Tableau N°01: Les critères de la Small Business Administration

Groupes d'industries	Groupes d'industries	Intervalles des limites
Commerce de gros	Commerce de gros	Moins de 100 Million de \$
Commerce de détail	Commerce de détail	De 5 à 20 Millions de \$, selon les sous-secteurs
Construction	Construction	De 7 à 17millions de \$ selon les sous-secteurs
Manufacture	Manufacture	De 500 à 1500 \$ selon les sous-secteurs
Transport	Transports	De 1 à 25 millions de \$ selon les sous-secteurs
Extraction	Extraction	Moins de 500 ou moins de 5 millions de \$ selon les sous secteurs
Agriculture	Agriculture	De 0.5 à 9 millions de \$ selon les sous-secteurs
Services	Services	De 500 à 1500 ou de 3.5 à 21.5 millions de \$, selon les sous secteurs

Source: R.Wtterwulghé “La PME une entreprise humaine”, op.cit., p: 26

⁵P.A. Julien “ Les PME bilan et perspectives”, Op.cit., p:06.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

On ne peut ignorer l'intérêt que présente le chiffre d'affaires reflétant l'importance relative d'une entreprise, notamment lorsqu'il est combiné avec celui de l'effectif employé. Toutefois, le chiffre d'affaires; peut varier passablement selon les branches industrielles en croissance ou à large marché par rapport à celles qui ont un marché étroit. De plus, il est peut être manipulé pour des raisons fiscales.

C. Autres indicateurs quantitatifs :

Les tentatives visant la délimitation du concept de la PME ont tenté d'introduire d'autres critères quantitatifs. Parmi ces derniers, nous les trouvons soit à titre unique, soit combinés entre eux: le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital social, le patrimoine net, la part de marché⁶.

Finalement, on peut dire que les indicateurs quantitatifs ont le mérite de la simplicité, ils sont opérationnels quand il s'agit de réaliser une étude sur les PME. Toutefois, ses fondements sont loin d'être toujours vérifiés.

1.1.1.2. Les indicateurs qualitatifs :

Ces indicateurs collent beaucoup avec la réalité économique⁷. Ils essaient de mettre l'accent à un degré plus ou moins élevé sur les éléments distinctifs d'une PME, et usent des critères plus ou moins différenciés. Nous retiendrons dans ce contexte les plus importants à savoir:

- La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise;
- Les stratégies et les objectifs de la direction.
- Autres, tels que : le manque de position de force sur le marché, les difficultés d'obtenir des crédits, l'impossibilité de recourir aux marchés financiers et une intégration relativement forte à la collectivité locale à laquelle appartiennent les propriétaires et les directeurs, ainsi qu'une dépendance plus ou moins grande des sources d'approvisionnements du voisinage.

⁶Ibid., p: 25.

⁷R.Wtterwulge " **La PME une entreprise humaine**", Op.cit., p: 15.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

A. La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise :

Selon ce critère, est considérée comme PME, toute unité de production ou de distribution, une unité de direction ou de gestion sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire, et qui est liée directement à la vie de cette dernière. Autrement dit, « La PME est l'entreprise dans laquelle, le chef d'entreprise assume personnellement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise; quel que soit la forme juridique de celle-ci»⁸. D'autres études portant sur l'analyse de la PME avaient souligné l'importance de la personnalisation de la gestion et la concentration du pouvoir pour la délimitation du concept de PME⁹.

La PME est donc une unité identifiée à son entrepreneur, à pouvoir concentré et avec du personnel de direction généralement peu spécialisés, ce qui l'a contraint pour avoir une position de force sur le marché.

B. Les stratégies et les objectifs de la direction :

Du point de vue stratégie, est considérée PME; toute entreprise dont la stratégie est intuitive et peu formalisée. L'entrepreneur propriétaire ne fait donc appel qu'à sa propre expérience, et à son intuition lors de la prise et de la mise en œuvre des décisions. Pour ce qui est des objectifs de la direction, ne sont considérées comme PME que les unités dont les objectifs sont la rentabilité et l'indépendance de gestion, qui traduisent le refus de la croissance et le recours aux sources externes de financement dans ces entités économiques.

La qualité de la gestion, les stratégies et les objectifs de la direction, sont autant des indicateurs qualitatifs qui permettent de cerner la réalité de la PME. Toutefois, d'autres critères peuvent être introduits à savoir¹⁰:

- Le manqué de position de force sur le marché (faible pouvoir de négociation avec les clients et les fournisseurs);
- Difficultés d'obtenir des crédits, et l'impossibilité de recourir aux marchés financiers;
- Et une intégration relativement forte à la collectivité locale à laquelle appartiennent les propriétaires et les directeurs, ainsi qu'une dépendance plus ou moins grande

⁸Ibid., p:15.

⁹Ibid., p:25.

¹⁰R.Wtterwulghe“La PME une entreprise humaine”, Op.cit., pp: 17-18.

des sources d'approvisionnements du voisinage.

Toutes les définitions qui reposent sur les indicateurs qualitatifs présentent un intérêt majeur, dans la mesure où elles établissent une liste des caractéristiques de la PME. Cependant, elles ne sont pas nécessairement toutes suffisantes, car, à force de se vouloir exhaustives, elles usent de critères qui sont loin d'être rencontrés dans la réalité de toutes les PME, et aboutissent à négliger l'hétérogénéité des PME. De plus, les indicateurs dits qualitatifs sont néant moins peu opérationnels lors de la réalisation d'une étude empirique de la PME ou de lui appliqué les dispositions législatives spécifiques notamment dans le cadre d'une politique industrielle ou fiscale.

1.1.2. Définition selon les critères exogènes à l'entreprise :

Les critères dits exogènes à l'entreprise permettent, quant à eux, de caser les PME en catégories plus ou moins homogènes, qu'on peut citer comme suit:

- Le caractère juridique de l'entreprise;
- Le type d'activité;
- La qualité du secteur d'activité.

1.1.2.1. Définition selon le cadre juridique :

Les formes revêtues par les entreprises classées suivant le cadre juridique sont diverses et variées. On distingue les entreprises privées, les entreprises publiques et les entreprises coopératives.

A. Les entreprises privées : Ce type d'entreprises se caractérise juridiquement par la propriété du capital qui relève d'une famille, d'une personne ou d'une association de personnes. Cette typologie permet la distinction suivante:

- **L'Entreprise Individuelle :** Sa constitution est facile, elle présente toutefois des risques importants dans la mesure où il n'y a pas de séparation entre les biens de l'entreprise et ceux du propriétaire.
- **La Société au Nom Collectif (S.N.C) :** Elle est composée d'un groupe d'associés; tous responsables indéfiniment du passif social, c'est-à-dire, qu'ils sont tenus de régler les dettes de la société à ses créanciers sur leur propre patrimoine, indépendamment du montant de leurs apports.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

- **La Société à Responsabilité Limitée (SARL) :** Les associés d'une SARL sont responsables à concurrence de leurs apports. L'incapacité, la faillite d'un associé n'entraîne pas des sociétés par intérêts. La société à responsabilité limitée comporte au minimum deux associés et au maximum cinquante. la disparition de ce type d'entreprise. Les parts sociales ne sont pas négociables et ne sont cessibles que sous certaines conditions très strictes; ce qui les rapproche
- **L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL) :** est une variante particulière de la société à responsabilité limitée. Elle est constituée d'une seule personne (physique ou morale); et permet à l'entrepreneur individuel de ne pas engager la totalité de son patrimoine personnel.

En égard aux avantages que présentent les deux dernières formes d'entreprise en termes de souplesse de fonctionnement et des implicite dans la constitution et le transfert des parts sociales, elles semblent être le choix de prédilection pour la création des PME¹¹.

B. Les entreprises publiques :

Les entreprises publiques sont des entreprises qui appartiennent en totalité ou en majorité (par le capital et le pouvoir de décision) à une collectivité publique (Etat, collectivité locale.....)¹². Ces entreprises opérant dans des activités productives marchandes, et dont le nombre d'aujourd'hui à se réduire avec la mise en œuvre de programmes de privatisation, ont des objectifs variés en fonction de leur situation. On distingue dans ce contexte¹³:

- **Les régies :** n'ayant pas de personnalité morale, elles sont gérées par des fonctionnaires.
- **Les établissements publics :** ont une personnalité morale et un budget autonome. Dirigés par un conseil d'administration et un directeur général. Ces établissements peuvent être des hôpitaux, des universités, des écoles ..., et peuvent avoir un caractère d'établissement public industriel ou commercial.
- **Les sociétés nationales :** apparues à la suite des nationalisations d'entreprises privées, s'apparentent à des sociétés anonymes avec un seul actionnaire, à savoir l'Etat; dirigées par un conseil d'administration regroupant les représentants de l'état, des usagers et des consommateurs et un PDG nommé par l'état parmi les membres du conseil

¹¹A. Berchiche « **Typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénients** », In mutation revue trimestrielle, Ed.CNCA, 1999, pp: 39-44.

¹²Voir: J. P. Lorriaux « **Economie d'entreprise** », Ed Dunod, Paris, 1991, p: 33.

¹³Ibid., p: 33.

d'administration.

➤ **Les sociétés d'économie mixte:** sont des sociétés anonymes regroupant des capitaux publics et privés.

C. Les entreprises coopératives :

Les entreprises coopératives peuvent être définies comme étant des entreprises collectives dont les membres associés à égalité de droits et d'obligations mettent en commun travail et capital pour satisfaire leurs besoins sans dépendre du marché. Leur objectif majeur n'est pas la maximisation du profit, et leurs activités se déploient dans de maints secteurs tels que: la production, l'artisanat, le commerce de détail, les assurances et les BTP.

Etant donné les avantages offerts, à savoir la simplicité de distinction par les conditions de constitution et d'objectifs stratégiques particuliers, la classification des PME d'après le cadre juridique semble être utile. Néanmoins, se limiter au seul critère juridique rend délicate cette distinction, et ce, à cause de l'abstraction faite des spécificités de chaque unité productive.

1.1.2.2. Définition selon le type d'activité :

On distingue à ce niveau deux types de répartition: la répartition classique et la répartition moderne du type d'activité.

A. La répartition classique :

On peut classer les entreprises selon ce type de répartition en trois secteurs:

➤ **Secteur primaire :** qui regroupe l'ensemble des entreprises agricoles ou celles travaillant dans les domaines de l'extraction ou de l'exploitation forestière, autrement dit c'est l'ensemble des entreprises ayant comme activité principale l'extraction ou l'exploitation des ressources naturelles.

➤ **Secteur secondaire :** concerne toutes les entreprises dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques considérés comme des outputs des opérations de transformation.

➤ **Secteur tertiaire:** il recouvre toutes les entreprises dont la fonction principale consiste à fournir des services à destination des entreprises ou bien des particuliers.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

Cependant, vu les changements opérés lors de la révolution industrielle du 18^{ème} siècle et les progrès réalisés à travers le monde tout au long des dernières années, cette distinction n'a plus beaucoup de signification, ce qui a d'ailleurs donné naissance à une nouvelle répartition des activités.

B. La répartition moderne :

Cette nouvelle vision fait apparaître de nombreux secteurs d'activités économiques qui ont été négligés par l'ancienne méthode, à savoir: l'énergie, les matériels de transports, BTP, commerce, transports et télécommunication...etc.

1.1.2.3. Définition selon la qualité du secteur d'activité :

Cette méthode de classification se base comme l'indique son appellation sur la qualité du secteur d'activité. Donc, elle permet la distinction entre ce qu'on appelle **le secteur traditionnel** caractérisé par la prépondérance du facteur travail, la non modernisation des équipements, et l'absence d'innovations technologiques, et **le secteur moderne** caractérisé à son tour, par l'indépendance des entreprises en l'occurrence les PME et l'apparition de ce qui est connu sous les PME sous-traitantes.

1.1.3. Définition de la PME/PMI selon la loi algérienne:

La petite et moyenne entreprise/petite et moyenne industrie est définie quel que soit son statut juridique; comme étant une entreprise de production de biens ou/et de services¹⁴:

- Employant une (01) à (250) personnes;
- Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 02 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars;
- Et qui respecte les critères d'indépendance.

Au titre de la présente loi, il est entendu par:

- employées : le nombre de personnes correspond au nombre d'unités de travail- année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'Unité de Travail-Année. L'année à prendre en considération est celle du dernier exercice comptable clôturé.
- Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.

¹⁴La loi d'orientation sur la promotion de la PME n° 01-18 du 12.12.2001, Ministère de PME et de l'Artisanat.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

- Entreprise indépendante : l'entreprise dont le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME/PMI.
- La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 02 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars.
- La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de dinars.
- très petite entreprise (TPE), ou micro entreprise est une entreprise employant de 01 à 09 employés et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars.

Le tableau suivant récapitule les caractéristiques de chaque type selon la taille de l'entreprise.

Tableau N°02 : La typologie des PME/PMI.

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaires (D.A)	Total bilan (D.A)
Très petite	1-9	< 20 millions	< 10 millions
Petite	10-49	< 200 millions	< 100 millions
Moyenne	50-250	200 millions – 2 milliards	(100 – 500) millions

Source : Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise/petite et moyenne industrie; décembre 2001.

1.2. CARACTÉRISTIQUES D'ORGANISATION ET DE GESTION DES PME

Un ensemble d'éléments caractérisent les petites et moyennes entreprises et les distinguent des grandes firmes. Sur le plan organisationnel, les PME sont caractérisées par la simplicité de leur structure et l'informalité de leur système d'information. La centralisation de leur gestion et l'absence de stratégie caractérisent leur gestion.

1.2.1. Les caractéristiques organisationnelles des PME :

L'organisation de la PME est beaucoup moins complexe que celle de la grande entreprise. En effet, contrairement aux grandes firmes caractérisées par des structures organisationnelles complexes à plusieurs niveaux et un système d'information formel et bien élaboré, les PME possèdent une structure organisationnelle simple avec un ou deux niveaux hiérarchiques et un système d'information simplifié et informel.

1.2.1.1. La structure organisationnelle des PME :

Parallèlement à leur taille réduite, la structure des PME est très simple, elle est caractérisée par un sommet hiérarchique réduit qui se limite à deux niveaux et une centralisation du pouvoir autour d'une seule personne. Cependant, nous pouvons distinguer plusieurs formes de structure adoptée par ces entreprises. Mahé de Boislandelle dans ce livre " Gestion des Ressources humaines dans les PME" distingue Cinq (05) formes de structure organisationnelle des PME¹⁵:

- **la structure simple** : elle est caractérisée par un sommet stratégique réduit, une ligne hiérarchique courte et l'absence du soutien logistique;
- **la structure mécaniste** caractérisée par un sommet stratégique réduit, une ligne hiérarchique courte, un faible soutien logistique et une formalisation progressive du centre opérationnel
- **la structure d'expertise** : fonction de l'organisation et du mode de production du service demandé. Par rapport à la précédente forme, ces entreprises ont un soutien logistique conséquent et un centre opérationnel très important;
- **la structure par chantier** : se distingue des autres par un renforcement de la ligne hiérarchique, d'un centre opérationnel mis en place en fonction des chantiers, d'un soutien logistique centralisé et d'un sommet stratégique technico-commercial
- **la structure par projet** : qui suit les projets mis en place au niveau de l'entreprise.

¹⁵Mahé de Boislandelle.H, « Gestion des Ressources humaines dans les PM », éd Economisa, paris, 1988, p89 – 106.

1.2.1.2. Le système d'information peu formalisé des PME :

La dimension relationnelle des petites et moyennes entreprises rend leur système d'information souple, direct et informel contrairement aux grandes entreprises qui adoptent des systèmes d'information structurés et beaucoup plus complexe. Au sein de la PME, la circulation de l'information « repose sur un ensemble de relations interpersonnelles informelles et non structurées, où on préfère la communication orale à la communication écrite¹⁶».

1.2.1.3. Faible degré de spécialisation :

La division du travail et la spécialisation des tâches aux seins des PME sont très faibles, particulièrement aux seins des petites et des très petites entreprises. Cette faible spécialisation, selon Marchsnay, est « constatée tant en niveau fonctionnel où l'on observe le plus souvent une difficulté à différencier les tâches, différenciation qui ne va s'affirmer qu'avec l'accroissement de la taille¹⁷».

Au plan décisionnel, le degré de spécialisation est aussi très faible puisque le chef d'entreprise est « à la fois compositeur, chef d'orchestre et, parfois, exécutant ¹⁸».

1.2.2. Les caractéristiques de la gestion des PME :

Contrairement aux grandes firmes qui possèdent des directions pour chaque fonction (commerciale, comptabilité, marketing...etc.) et plusieurs services au sein de chaque direction, dans les petites et moyennes entreprises, particulièrement dans les TPE, le propriétaire-dirigeant gère l'ensemble de ces fonctions. En effet, la gestion de ce type d'entreprises est centralisée autour du propriétaire-dirigeant qui prend les décisions individuellement et élabore des plans stratégiques en se fiant à son intuition.

¹⁶Torres.O, « Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité », éd Pearson, Paris, 2007, p.27.

¹⁷Marchsnay.M, « les stratégies de spécialisation » cité in Torrès.O, « du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de la gestion des PME » 5ème Congrès International Francophone PME, Lille, octobre 2000, p.6.

¹⁸Torrès.Olivier, « du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de la gestion des PME », op.cit.p.6.

1.2.3. Une gestion centralisée :

Le mode de gestion des PME, selon Olivier Torrès, est « fortement centralisé, voire exclusivement incarné en la personne du dirigeant-proprétaire»¹⁹. Le niveau de centralisation de la gestion de la PME est fonction de sa dimension et de sa structure organisationnelle. Dans les très petites entreprises, la centralisation atteint son niveau maximum puisque toutes les décisions sont prises par une seule personne. Les propriétaires-dirigeants des PME ont un grand pouvoir, selon le même auteur, « le pouvoir hiérarchique des patrons de PME est fort et même plus fort que dans certaines grandes entreprises où les contres pouvoirs exercés par les syndicats ou le conseil d'administration tempèrent les ambitions du dirigeant-salarié »²⁰.

La centralisation de la gestion confère aux PME l'avantage d'intégrer les buts individuels du patron et des salariés aux buts de l'entreprise, du fait qu'au sein de la PME « le patron connaît généralement tous ses salariés individuellement et peut, ainsi en apprécier leurs qualités et leurs faiblesses»²¹. De nombreux chercheurs considèrent que la centralisation de la gestion de la PME est liée à la personnalité de son propriétaire. Selon O. Torres, cette centralisation est due à l'effet « d'égotrophie » observé chez les patrons de ces entreprises. Pour ces patrons, leur PME « est un (chez- soi), la gestion est avant tout une affaire personnelle ; le capital de leur entreprise constitue leur propre fortune et les bien de cette dernière sont leurs objets personnels»²².

1.2.4. Une stratégie intuitive et à court terme :

La stratégie de la PME est souvent intuitive, implicite et à court terme, elle est informelle et élaborée dans la tête du patron, contrairement aux stratégies élaborées par les grandes entreprises qui utilisent des techniques de gestion prévisionnelles, l'analyse stratégique et financière. Dans les PME « le processus de décision fonctionne le plus souvent selon le schéma intuition-décision-action»²³.

Le patron de la PME élabore, à lui seul, des stratégies objectives et exécutable mais implicites et informelles ; tout cela reste dans sa tête et ne fait que rarement l'objet de communication.

¹⁹Torres.Olivier, « les PME », op.cit, p.4.

²⁰Torres.Olivier, « les PME », op.cit, p.25.

²¹Idem.

²²Gharsalli.Mazen, « le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME : une étude exploratoire », thèse de doctorat, université de BRETAGNE OCCIDENTALE, France, 2013,P.96.

²³Torres.Olivier, « Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité », Op.cit, P.27.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

Les outils les plus connus pour l'analyse stratégique et utilisés par les grandes entreprises tels que : le model des forces concurrentielles de Porter ou la matrice du BOUSTON CONSULTING GROUPE (BCG) ou celui de (forces/faiblesses, menaces/opportunités) LCAG, sont quasiment inexistantes dans les PME.

La stratégie des PME est non seulement informelle et implicite mais, aussi, limitée dans le temps et dans l'espace, elle est réactive à l'environnement. L'entrepreneur réagit en fonction du contexte et ne planifie qu'à un horizon et une étendue géographique proches. Selon Julien et Marchsnay « la décision stratégique pour les PME se caractérise par les particularités suivantes : les PME ont une stratégie qui s'avère implicite et non formalisée, l'horizon temporel est limité (deux ans), le partage de la discussion de la stratégie avec d'autres membres de l'entreprise se réalise lorsque l'entreprise grandit, la stratégie se réalise en fonction du contexte, se sera l'environnement qui conditionnera la stratégie »²⁴.

Gael Geguen, dans son article intitulé « PME et stratégie : quelles spécificités ? » résume les principaux éléments qui conditionnent et influencent la stratégie des PME : l'environnement, les caractéristiques organisationnelles et l'importance du propriétaire-dirigeant. La figure I.05 ci-dessous illustre ces principaux éléments.

1.2.5. Caractéristiques des PME algériennes :

La majorité des PME algériennes sont récentes, créées par de jeunes entrepreneurs à l'aide des différents organismes de soutien. Ces PME sont de type TPE fragiles financièrement et leurs fondateurs n'ont généralement aucune expérience dans le domaine.

1.2.5.1. Des PME traditionnelles et de petite dimension :

Nous avons vu en haut que la grande majorité des PME algériennes sont de type TPE exerçant essentiellement dans le secteur des services et particulièrement dans le commerce. Ces PME sont, dans leur grande majorité, familiales ou individuelles et gérées par des personnes qui n'ont, généralement, aucune formation dans le domaine de la gestion. Le Conseil National Consultatif pour la promotion des PME (CNC- PME), lors de la réunion

²⁴Geguen.Gael, « PME et stratégie : quelles spécificités ? », économie et management N° 31, avril 2009. P.17.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

tenue en 2009, reconnaît que « les PME algériennes sont les moins préparées à faire face au déficit de la mondialisation²⁵».

En effet, les PME managériales sont rares en Algérie. Hormis les quelques entreprises de taille moyenne, la plupart des PME sont soit un héritage familial, soit créée dans le cadre des différents programmes d'aide à la création d'entreprises. Ces programmes ne sont, malheureusement, que des instruments utilisés par les pouvoirs publics pour acheter la paix sociale et où les dossiers sont sélectionnés par des agents qui, eux-mêmes, n'ont aucune formation dans le domaine de gestion ou d'économie. Par conséquent, les PME algériennes sont gérées par des personnes qui n'ont ni formation, ni expérience dans le domaine.

1.2.5.2. Des PME concentrées dans quelques villes du pays :

Il existe une distorsion dans la répartition géographique des PME algériennes. En effet, l'implantation des PME dans le pays présente une répartition inégale où plus de la moitié (53,05%) ²⁶de ces entreprises, sont concentrées dans seulement une douzaine de wilayas sur 48, dont les trois premières sont : Alger avec 11,51%, Tizi- Ouzou avec 05,94% et Oran avec 04,70%.

Les statistiques de l'année 2010 montrent que les PME privées sont concentrées dans le nord du pays alors que seulement 10,21% d'entre elles sont implantées dans le sud et le grand sud comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau N°03 : Répartition géographique des PME privées

Regions PME	Nord	Hautsplate aux	Sud	Grand sud
Nombre	219.270	112.335	30.153	7.561
Part (%)	59,37	30,42	08,16	02,04

Source : calcul effectué à partir des données du bulletin d'information N° 18 de la Direction générale de la veille stratégique, des études économiques et statistiques, Ministère du Développement industriel et de la Promotion de l'Investissement, statistique de la PME 2010.

Nous constatons que les PME sont réparties d'une manière inégale à travers le territoire du pays, cela influence la densité des entreprises par rapport à la population. En effet, dans le sud et le grand sud du pays, nous trouvons une densité allant jusqu'à 6 PME pour 1000 habitants alors que dans le nord ce taux est de 23 dans quelques villes. Ce taux est

²⁵Sadeg.M, Torrès.O, Joyal.A, « la PME algérienne et le déficit de l'internationalisation : expériences étrangères », éd l'Harmattan, Paris, 2010, P.21.

²⁶Bulletin d'information N° 23. Op.cit.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

nettement inférieur à celui des économies des pays développés où « Le taux le plus faible est de 45 entreprises pour 1000 habitants²⁷».

1.2.5.3. Des PME fragiles :

La mauvaise gestion, la petite dimension, la sous-capitalisation et le poids de l'informel sont un ensemble de facteurs qui fragilisent les PME algériennes et qui accroissent leur taux de mortalité. En effet, le taux de mortalité des PME en Algérie est croissant. Durant le premier semestre de 2013, plus de 2.423 PME ont cessé leurs activités, dont 91,06 % sont des personnes morales.

1.2.6. Importance et rôle des PME/PMI pour le développement économique algérien :

Nul ne peut nier le rôle et l'importance de la PME/PMI dans toutes les économies, car elle permet et contribue à la croissance et au développement économique, par:

- La création d'emplois ;
- La création de la valeur ajoutée ;
- La participation à la distribution des revenus.

1.2.6.1. La création d'emploi :

La tendance constatée ces dernières années dans l'évolution du taux de chômage en Algérie continue à s'inscrire globalement à la baisse, en raison de la contribution du secteur PME/PMI à créer de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans. Ainsi, les données des taux de chômage en Algérie ont connus un déclin durant les deux années successives 2005/2006 de 15,3% à 12,3%, par contre ce taux a enregistré une légère augmentation de 1,5% en 2007²⁸. Le dynamisme économique est dû principalement à des investissements dans le domaine de l'industrie, il se trouve devant plusieurs contraintes à savoir le manque de ressources financières, coûts élevés, centralisation de l'industrie, etc.

Pour surmonter ces difficultés, il est judicieux de créer de petites filiales liées aux grandes entreprises, et faire appel à la sous-traitance, cette opération permettra de construire plusieurs unités pouvant répondre à la demande progressive de l'emploi, en créant des postes permanents à moindre coût. L'Algérie comme beaucoup d'autre pays, a pris conscience de

²⁷KADIM, op.cit, P.9

²⁸Nations Unies, Commission Economique pour l'Afrique, Bureau pour l'Afrique du Nord, XXIIIème réunion du Comité Intergouvernemental d'experts (CIE), Rabat (Maroc), 10-13 mars 2008.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

l'importance des PME/PMI et son apport important pour l'emploi, et a réalisé des parts considérables sur ce plan comme le montre le tableau suivant :

Tableau N°04 : Evolution des emplois PME/PMI en Algérie durant 2004/2010.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Privées	225 449	245 842	269 806	293 946	392 013	408 155	606 737
Publiques	778	874	739	666	626	598	560
Artisans	86.732	96.072	106.222	116.347	126.887	162.085	-----
Total	312 959	342 788	376 767	410 959	519 526	570 838	607 297

Source : direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement 2010.

1.2.6.2. La création de la valeur ajoutée :

La valeur ajoutée se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes. En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 617,4 milliards de dinars représentant 53,5 % du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 46,5 % du total national.

A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 53,6 % et 1 019,8 milliards de dinars soit 46,4 % pour le secteur public. Par ailleurs, Il est à noter que plus de 65 % de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME/PMI. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et des redéploiements des PME/PMI est incontournable dès lors que l'on aspire au développement.

1.2.6.3. La distribution des revenus :

La valeur ajoutée créée par chaque PME/PMI recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée servira à :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts).
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.

Il est clair donc que l'entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplit un rôle

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

essentiel dans l'activité d'un pays. Il faut aussi préciser que ses fonctions de nature strictement économique ne sont pas les seules que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise, de plus en plus, et du fait de son importance dans les sociétés modernes, d'autres missions lui sont attribuées : sociales, humaines et culturelles...

1.3. SPÉCIFICITÉS FINANCIÈRES DES PME

Comme pour sa gestion et son organisation, la PME possède des caractéristiques financières différentes de celles des grandes entreprises. Les théories financières conçues pour les GE sont limitées dans le contexte de PME qui ont une structure et des besoins financiers spécifiques.

1.3.1. La structure financière des PME :

La structure financière d'une entreprise désigne, d'une manière générale, la combinaison des dettes financières et bancaires et des fonds propres. Elle sert à calculer les différents ratios financiers d'une entreprise tels que la solvabilité, la capacité d'endettement, la rentabilité, la capacité d'autofinancement...etc. Ces ratios sont des informations financières indiquant la santé financière d'une entreprise, sa capacité à rembourser ses dettes et à s'acquitter de ses obligations vis-à-vis de ces créanciers, fournisseurs et actionnaires.

Dans le cas des PME, la structure financière est différente de celle des grandes entreprises et elle est déterminée par plusieurs facteurs tels que les objectifs du propriétaire-dirigeant, l'âge de l'entreprise, la taille, le secteur d'activité, la forme juridique...etc.

1.3.1.1. Les déterminants de la structure financière des PME :

Plusieurs facteurs influencent la structure financière de la PME, les plus importants sont : le profil du propriétaire-dirigeant, la taille de la PME, son âge et sa rentabilité.

A. Les objectifs du propriétaire-dirigeant et son attitude face au risque:

Les études antérieures affirment que les propriétaires des PME n'ont pas pour objectif d'accroître leurs entreprises mais de garder le contrôle et éviter la dilution de leur patrimoine personnel ou familial. Toutefois, si « les fonds internes, en ce compris, le patrimoine familial, ne suffisent pas ou si, plus tard, le dirigeant choisit d'accroître ses activités, il se tourne en

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

priorité vers l'endettement bancaire»²⁹. Les entrepreneurs évitent au maximum l'ouverture du capital et n'investissent pas dans des activités à haut risque, ce qui est non sans conséquences sur la structure financière des PME.

B. la taille et l'âge de la PME:

La taille de l'entreprise influence sa structure financière comme l'explique la théorie du cycle de vie. Les activités des PME sont peu diversifiées contrairement à celles des grandes entreprises disposant d'un portefeuille d'activités varié. Ceci implique une probabilité de faillite plus élevée chez les PME ce qui réduit leur chance d'accéder au financement bancaire et plus particulièrement aux dettes à long terme.

L'âge de la PME, lui aussi, est un facteur déterminant de la structure financière de Celle-ci. Sa réputation grandit avec le temps et son propriétaire noue des relations avec les fournisseurs, les clients et les banquiers ce qui lui facilite l'accès au financement. En effet, plus une entreprise est ancienne, plus ses conditions de financement sont souples et avantageuses puisque les banquiers sont réticents devant une demande de crédit d'une entreprise qui ne possède pas d'historique de crédit ni de réputation. De plus, la théorie du financement hiérarchique fournit une autre explication de l'influence de l'âge sur la structure financière des PME. Selon cette théorie, l'entreprise cumule, en avançant dans l'âge, des bénéfices lui permettant de s'autofinancer. Ses opportunités de croissance peuvent diminuer, ce qui réduira ses besoins financiers et par conséquent réduit le recours à l'endettement.

C. la rentabilité :

La rentabilité influence doublement la structure d'une entreprise, d'une part les fonds propres augmentent ce qui permet à l'entreprise de s'autofinancer et éviter le coût de la dette et la dilution du capital. D'une autre part, la rentabilité constitue une garantie pour les bailleurs de fonds et facilite l'accès de l'entreprise aux crédits.

D. la forme juridique de la PME :

La présence d'un seul propriétaire ou plusieurs influe sur la politique de distribution de dividendes et de réinvestissement dans une PME. Ceci a un effet sur la structure financière de l'entreprise dans le sens où la non distribution de dividendes renforce les fonds propres.

²⁹Wtterwulghe.R, Op.cit, p.125.

E. le secteur d'activité :

La structure financière des PME est différente d'un secteur d'activité à un autre. Les PME industrielles demandent plus de fonds pour financer leurs investissements, par contre les activités de technologie comportent plus de risque et plus de fonds pour le financement de la recherche et de l'innovation. Selon André Julien « miser sur une technologie de pointe augmente les besoins en fonds externes »³⁰. A l'inverse, les PME du secteur commerce n'ont pas d'énormes besoins d'investissement et leur structure financière est caractérisée par la prédominance des dettes à court terme, plus particulièrement les dettes fournisseurs.

1.3.1.2. Les différentes structures financières des PME :

Comme nous venons de l'expliquer, la structure financière des PME est déterminée par plusieurs facteurs. Il n'existe pas de structure financière type pour ce type d'entreprise. Julien et Marchesnay ont présenté l'évolution de la structure financière des PME en se basant sur les stades d'évolution de celles-ci comme le montre le tableau N° 05 ci-dessous. En partant du principe que l'entreprise s'accroît suivant son cycle de vie, les deux auteurs montrent que la taille de celle-ci influence considérablement sa structure financière.

Cependant, les PME ne démarrent pas nécessairement petites et ne passent pas par les différentes catégories (TPE, PE, ME), certaines d'entre elles sont de taille moyenne dès leur démarrage.

³⁰GREPME, op.cit, p.192.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

Tableau N°05: Evolution de la structure financière des PME

Stade de développement de la firme		Structure financière
1. Démarrage	Stabilisation	Dette court terme : surtout les fournisseurs Dette long terme : quasi inexistante ¹ Fonds propres : économies du dirigeant (80%) ²
	→	
2. Très petites Entreprises	Stabilisation	Dette court terme : fournisseurs ² , emprunt bancaire ¹ Dette long terme : Lessing, liens spécifiques (3-5ans) ² Fonds propres : apport initial ³ et bénéfices accumulés ¹
	→	
3. petites entreprises	Stabilisation	Dette court terme : emprunt bancaire ¹ Dette long terme : Lessing, liens spécifiques ² Financement global ¹ Fonds propres : apport initial ³ et bénéfices accumulés ¹
	→	
4. moyennes Entreprises	stabilisation	Dette court terme : emprunt bancaire ² fournisseurs ³ Dette long terme : liens spécifiques ³ Financement global ¹ Fonds propres : apport des actionnaires ¹ bénéfices accumulés ³
	→	
5. grandes entreprises		Dette court terme : emprunt bancaire ² fournisseurs ³ Dette long terme : liens spécifiques ³ Financement global ¹ Fonds propres : apport des actionnaires ¹ bénéfices accumulés ³
	→	

1. En croissance

2. Stable

3. Endiminition

Source : Julien.P.A, Marchesnay.M. Op.cit, P.190

Le schéma montre que la structure financière évolue avec le développement de la PME. Les fonds propres de la PME, au démarrage, sont composés essentiellement de l'apport du propriétaire-dirigeants et des dettes fournisseurs. Cet apport sera peu significatif avec l'apport des autres actionnaires et le cumul de bénéfices. La PME, dans sa phase de maturité utilisera ses relations pour accéder aux crédits bancaires et aux autres dettes des liens spécifiques. La structure financière de la PME connaîtra une évolution durant le cycle de vie de celle-ci ; les fonds propres augmentent avec la taille de l'entreprise.

La part des fonds propres dans l'ensemble de la structure financière des PME évolue selon la taille de celles-ci et de leurs pays. Dans ce sens, l'observatoire européen pour la PME,

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

dans son sixième rapport, a étudié la part des fonds propres dans le total du bilan des PME européennes. Les résultats de cette étude sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau N°06: part des fonds propres dans le total du bilan selon la taille des entreprises

Taille (chiffre d'affaires en euros)	Allemagne	Autriche	Belgique	Espagne	France	Italie	Portugal
Moins de 7 millions	14%	13%	40%	42%	34%	26%	31%
Entre 7 et 40 millions	22%	27%	38%	43%	35%	25%	40%
40 millions et plus	31%	31%	39%	37%	35%	28%	51%

Source : observatoire européen des PME, sixième rapport cité in LEVRATTO.N, « PME : définition, rôle économique et politiques publiques », éd DEBOECK, Paris, 2009, P.102

Les résultats, tels que présentés dans le tableau ci-dessus, montrent que la part des fonds propres augmente avec la taille des PME à l'exception des PME espagnoles et des PME belges où les fonds propres sont plus importants dans les TPE.

1.3.2. Insuffisance des ressources internes :

Face à la concurrence de plus en plus rude et la baisse de leurs chiffres d'affaires, les PME éprouvent davantage de besoin de financement. Selon l'enquête³¹ de la CGPME en septembre 2013, 91% des dirigeants des PME éprouvent des difficultés financières, dont 48% ont des difficultés à financer leurs activités (trésorerie et exploitation). Ce manque de ressource est dû à 54% par la baisse des chiffres d'affaires, avance la même enquête.

Cette insuffisance des ressources internes est la principale caractéristique financière des PME, elle est observée dans la plupart des pays. Les PME canadiennes éprouvent, elles aussi, des difficultés de financement puisque 60,1% d'entre elles ont demandé un financement externe selon l'enquête³² réalisée par l'institut de la statistique du Québec en 2011.

³¹Voir : <http://business.lesechos.fr/directions-financieres/les-pme-plus-que-jamais-en-quete-de-financements-9563.php>. Consulté le 15/01/2014

³²Voir : rapport de l'enquête « Le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises au Québec en 2011 » réalisée par l'institut de la statistique du Québec sur le site : www.stat.gouv.qc.ca

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

1.3.3. Difficultés d'accéder aux crédits :

Les conditions d'octroi des crédits aux PME sont de plus en plus endurcies par les banques en augmentant les demandes de garanties. Selon l'enquête de la CGPME de 2013, plus de 76 % des dirigeants de PME font état de durcissement de ces conditions par les institutions financières. De même, l'enquête³³ réalisée par la banque de France affirme que 34% des demandes de crédits des PME ne sont pas acceptées.

1.3.4. Difficultés d'accéder aux marchés financiers :

Même avec la création des marchés financiers alternatifs ouverts spécialement aux entreprises de petite et moyenne taille tels que : le NASDAQ aux Etats-Unis, le second et le nouveau marché en France, Alternative InvestmentMarket (AIM) à Londres, le marché libre d'Euronext en Europe, les conditions d'accès sont au-dessus des moyens de la grande majorité des PME.

Les PME qui peuvent accéder aux marchés financiers doivent supporter des coûts énormes : les frais des commissions, les frais de conseils juridiques et financiers ainsi que les frais du banquier introducteur. En plus de ces coûts, les conséquences de l'introduction aux marchés financiers n'arrangent pas les dirigeants des PME : manque de confidentialité, obligations de résultat et de dividendes, perte de contrôle et risque de sous valorisation.

³³Voir :<http://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/industrie-financiere/20121011trib000724269/25-des-pme-ont-des-difficultes-a-obtenir-des-finance-ments-bancaires.html>. Consulté le 15/01/2014.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

SECTION 2 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

2.1. LE FINANCEMENT INTERNE

Le financement interne est la première forme de financement, elle consiste pour l'entreprise de financer ses investissements et sa croissance avec ses propres ressources sans faire appel à d'autres capitaux étrangers. Les propriétaires-dirigeants des PME ont une préférence pour le financement interne puisqu'il leur permet de garder le contrôle de leurs entreprises et leur indépendance financière.

Il existe plusieurs types de financement interne : l'autofinancement qui est considérée comme la première source de financement des PME, le renforcement des capitaux propres et la cession des éléments d'actif.

2.1.1. L'autofinancement :

L'autofinancement constitue la première source de financement dont dispose l'entreprise et qu'elle dégage grâce à ses activités. C'est le moyen de financement le moins risqué mais le moins avantageux, en terme de croissance, pour une entreprise.

2.1.1.1. Notion d'autofinancement :

L'autofinancement est «la richesse nouvelle générée par l'entreprise en une année, une fois que l'on a déduit la rémunération des actionnaires (dividendes)³⁴». En d'autres termes, l'autofinancement est la part qui reste de la CAF (capacité d'autofinancement) après la distribution des dividendes. La CAF se calcule comme suit :

CAF = Résultat net de l'exercice

- + Dotations nettes aux amortissements et provisions
- reprise sur provisions et amortissements
- neutralisation des amortissements
- + Valeur nette comptable des éléments d'actifs cédés
- produits des cessions d'éléments d'actifs
- Quote-part des subventions d'investissement viré au résultat de l'exercice.

Dans le cas des entreprises qui ne distribuent pas leurs dividendes, comme c'est le cas de la plupart des PME, l'autofinancement est égal à la CAF.

³⁴ Bolusset.Carole, « l'investissement », éd Bréal, Paris, 2007, P.50.

2.1.1.2. Déterminants de l'autofinancement :

A partir de la définition de l'autofinancement et des éléments qui rentrent dans son calcul, nous pouvons déduire les facteurs qui déterminent la CAF et qui sont les suivants :

- **La rentabilité** : le bénéfice annuel est la base de calcul de l'autofinancement, les entreprises rentables ont une CAF plus importante ;
- **La politique de distribution des dividendes** : distribuer les dividendes minimisera l'autofinancement ou l'anéantira. Les entreprises individuelles et familiales ont un autofinancement qui est égal à leur CAF, puisqu'elles ne distribuent pas de dividendes.
- **Les amortissements** : les dotations aux amortissements permettent de libérer une partie des ressources de l'impôt et donc sont considérées comme des liquidités pour les entreprises ;

Ajouter à ces déterminants, d'autres facteurs qui rentrent dans la formation du résultat, tels que les produits de cession, la politique des ventes...etc. L'autofinancement est déterminé par tous les éléments qui influencent le résultat de l'entreprise et la capacité financière de celle-ci.

2.1.1.2. Avantages et inconvénients de l'autofinancement :

L'autofinancement est une forme de financement qui procure plusieurs avantages pour l'entreprise, mais elle présente de nombreux inconvénients.

A. Les avantages de l'autofinancement :

Le principal avantage de l'autofinancement pour les PME est la facilité de son utilisation. Pour R. Wtterwulghe, l'avantage de l'autofinancement réside dans « la souplesse de cet instrument de financement : la décision relève généralement de la seule volonté du dirigeant³⁵». Nous pouvons citer d'autres avantages de l'autofinancement et qui sont les suivants :

- ✓ Absence d'asymétrie d'information ;
- ✓ Les actionnaires auront l'avantage de garder le contrôle ;
- ✓ Il assure l'indépendance financière de l'entreprise et donc, il permet sa capacité d'endettement ;
- ✓ Il confère aux dirigeants le choix de l'investissement ;
- ✓ Absence de coûts de capital et donc, il permet une meilleure rentabilité.

³⁵ Wtterwulghe.R, Op.cit., p.127.

B. Les inconvénients de l'autofinancement :

L'une des principales limites de l'autofinancement est qu'il est insuffisant pour couvrir tous les besoins de financement de l'entreprise. De plus, réinvestir toutes les liquidités risque de vider la trésorerie de l'entreprise et l'empêchera de faire face à des besoins imprévus. Mais le problème majeur de l'autofinancement réside dans la politique de distribution des dividendes.

En effet, en réinvestissant ses bénéfices, l'entreprise est obligée de ne pas distribuer de dividendes ce qui risque de mécontenter ses associés et ses actionnaires. Or, pour accroître ses activités, elle doit investir. L'entreprise est confrontée à ce dilemme et elle doit faire l'arbitrage entre croissance et satisfactions des actionnaires et associés.

2.1.2. L'augmentation des fonds propres :

L'augmentation des capitaux est une autre source de financement interne après l'autofinancement, elle est très utilisée par les PME et la majorité des entreprises familiales. L'entreprise peut se financer, sans recourir aux fonds externes, soit avec de nouveaux apports des actionnaires existants ou du propriétaire, soit par l'incorporation des réserves ou bien à travers les compte courant des associés.

2.1.2.1. Emission d'actions aux profits des actionnaires existants :

Ce mode de financement est identique au financement de départ (lors de la création de l'entreprise), il s'agit d'émettre des actions uniquement au profit des actionnaires existants. Ces apports peuvent être en numéraire : des liquidités pour renforcer les fonds propres de l'entreprise, comme ils peuvent être en nature : actifs corporels ou incorporels.

Ce type de financement a les mêmes avantages que l'autofinancement en termes de souplesse notamment dans le cas des entreprises individuelles. Dans le cas des sociétés, la décision d'émettre de nouvelles actions doit être approuvée par le conseil d'administration en réunion extraordinaire. De plus, cette forme de financement ne provoque pas d'asymétrie d'information ni de perte de contrôle puisque les actions sont destinées uniquement aux actionnaires existants.

2.1.2.2. L'incorporation des réserves :

Les bénéfices de l'entreprise ne sont pas réinvestis ou distribués en leur totalité. Une partie de celles-ci est mise en réserves pour faire face à des situations complexes et inattendues. Ces réserves peuvent être incorporées dans le capital social de l'entreprise pour

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

renforcer ces fonds propres quand elles ne sont pas justifiées (quand ces réserves n'ont pas de raison d'être) et quand la capacité d'autofinancement de l'entreprise est insuffisante.

La décision d'incorporation des réserves est prise par la seule volonté du propriétaire-dirigeant dans le cas des entreprises individuelles. Dans le cas des sociétés, cette décision doit être approuvée par le conseil d'administration au cours d'une assemblée extraordinaire. A cette occasion d'incorporation, l'entreprise « procède à une distribution d'actions gratuites aux associés, au prorata de leur participation au capital³⁶ ». L'augmentation de capital par incorporation de réserves est dite (blanche) car elle n'entraîne pas l'accroissement des moyens à la disposition d'une entreprise. Il s'agit d'un transfert comptable des postes de réserves au poste de capital, ce qui permet de libérer les réserves pour financer les besoins de l'entreprise.

2.1.2.3. Les comptes courants d'associés :

Les entreprises possèdent dans leurs bilans un compte appelé « les comptes courants d'associés ». Ce compte contient parfois des sommes très importantes et disponibles pendant de nombreuses années. Même s'ils figurent dans le bilan des entreprises dans la partie « capitaux propres », les comptes courants d'associés sont considérés comme des dettes financières que l'entreprise peut intégrer dans ses fonds propres pour financer ses activités. Une fois intégrés dans les fonds propres, ces comptes courants seront considérés comme un prêt que les associés accordent à leurs propres entreprises.

Ce type de financement est très répandu dans les SARL et société anonyme et il a l'avantage d'assurer une certaine indépendance financière tout en gardant le contrôle de l'entreprise. Néanmoins, il reste très limité dans le cas des très petites entreprises et les moyennes entreprises individuelles où ces comptes sont restreints.

2.1.3. Cession des éléments d'actifs :

Le financement par cession d'éléments d'actif consiste à la liquidation de certaines immobilisations de l'entreprise pour financer une activité ou un investissement. Cette opération peut être le résultat d'un renouvellement normal des immobilisations, de la nécessité d'utiliser ce procédé pour obtenir des capitaux, comme elle peut faire l'objet de mise en œuvre d'une stratégie de recentrage qui consiste à l'abandon de quelques activités pour se concentrer sur une activité dominante.

³⁶ Cohen.Elie, « gestion financière de l'entreprise et développement financier », éd EDICEF, France, 1998, p.203

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

La cession des éléments d'actifs touche les immobilisations corporelles, incorporelles et financières détenues par l'entreprise dans son actif ou dans une autre entreprise. Cette cession génère parfois des sommes considérables avec lesquelles l'entreprise peut financer son exploitation et ses investissements.

2.1.4. Le financement par amortissement :

Les amortissements constituent le plus important de l'autofinancement ; on distingue habituellement trois conceptions différentes³⁷:

- **La conception juridique et comptable** : Amortissement=Dépréciation.

L'amortissement est un processus comptable de correction de l'évaluation des actifs, il constate la dépréciation de la valeur des immobilisations imputable à l'écoulement du temps, à l'usure, au progrès technique ou à toute autre cause.

- **La conception économique** : Amortissement=Répartition.

L'amortissement est une procédure de répartition du coût d'un investissement sur la durée d'utilisation de cet investissement.

- **La conception financière** : Amortissement=renouvellement.

L'amortissement a pour objectif de dégager des ressources nécessaires au renouvellement des immobilisations. Il constitue un fonds d'amortissement destiné à financer les immobilisations nouvelles.

2.2. LE FINANCEMENT PAR L'OUVERTURE DU CAPITAL « CAPITAL INVESTISSEMENT »

Outre le financement interne et l'endettement, l'entreprise peut faire appel à d'autres moyens de financement en ouvrant son capital ce qui permettra l'entrée d'autres actionnaires. L'ouverture du capital peut se faire soit avec l'émission d'actions, soit avec la conversion des dettes, comme elle peut se faire en faisant appel au capital investissement.

Vu l'importance du capital risque, l'économie algérienne l'a adopté à partir de l'année 2006. En Algérie, il existe deux types de sociétés qui travaillent dans le financement par capital-risque, le premier type exerce le capital-risque par le moyen de son propre capital tel que la SOFINANCE et la FINALEP. Compte à la deuxième catégorie, elle gère les fonds d'investissement de wilayas du trésor public, en contrepartie d'une commission déterminée.

³⁷ G. DE PALLENS et J-P. JOBARD, « gestion financière de l'entreprise », Sirey, paris, 1997, p 189.

2.2.1. Le capital-investissement (private equity) :

Le capital investissement consiste à prendre des participations dans le capital des entreprises en particulier des PME non cotées. Cette prise de participation permet le financement du démarrage, du développement, de la transmission ainsi que le redressement des entreprises.

Contrairement aux autres formes de financement notamment le financement bancaire, nécessitant des garanties pour s'immuniser des risques, le capital-investissement « implique un partage de risque entre entreprises et partenaires financiers³⁸».

2.2.1.1. Définition et origine du concept capital investissement :

Le capital-investissement s'est développé aux Etats-Unis au milieu des années 40 et il a connu un véritable essor à partir de 1950 sous le nom de venture capital. Mais c'est au milieu des années 70 que cette forme de financement s'est éclatée. L'activité du capital-investissement durant cette période était le financement de la création de nouvelles entreprises du secteur technologique (High Tech) ; ces activités, étant très risquées, sont financées par la première forme du capital-investissement : le capital-risque ou capital amorçage qui finance la création des entreprises. Ce mode de financement s'est imposé durant cette période et a connu un envol pour dépasser les frontières des Etats-Unis. En effet, « de 1979 à 1983, le volant du capital-risque a été multiplié par six pour dépasser les 2 milliards de dollars et dès lors, le monde s'est tourné vers le 'modèle américain'³⁹».

Les définitions du capital-investissement sont multiples ; pour Mike Wright, professeur en économie et membre de British Private Equity and Venture Capital Association, le capital-investissement est « traditionnellement défini comme investissement, à long terme, réalisé par des investisseurs professionnels dans les fonds propres des firmes non cotées, en contrepartie d'un gain en capital aléatoire complété par un rendement en dividendes⁴⁰». En Algérie, selon la loi N° 06-11 du 24 juin 2006 relative à cette activité, le capital-investissement « a pour objet la participation dans le capital social et toute opération consistant en des apports en fonds propres et en quasi fonds propres dans les entreprises en

³⁸ Bessis.J, « Capital-risque et financement des entreprises », éd Economica, Paris, 1988, P.22.

³⁹ Tabourin.F, « le capital risque en France : principes et bilan », cahier de recherche N°8901, université Paris Dauphine, France, 2007, p.3.

⁴⁰ Right.M, « le capital-investissement », revue française de gestion, 2002, cité in Irrmann.G, « le capital-investissement : développement économique ou colonialisme », cahier de recherche de l'observatoire du management alternatif, HEC, Paris, 2008, P.11.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

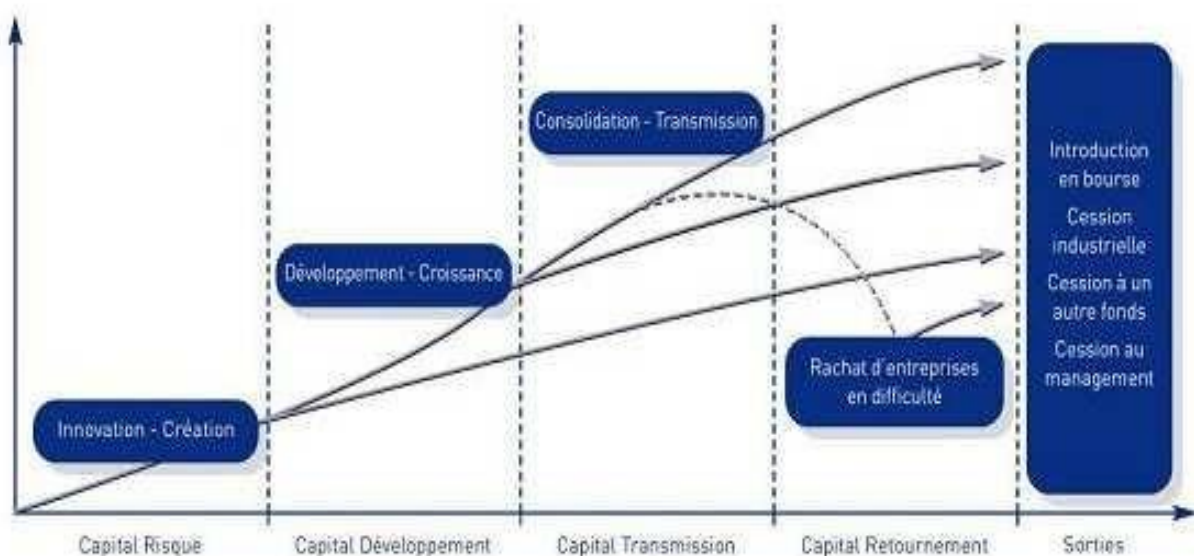
création, en développement, en transmission ou en privatisation⁴¹».

L'activité du capital-investissement s'assimile à une forme d'intermédiation financière, les fonds sont collectés par des organismes de capital-investissement auprès des investisseurs privés (banques privés, particuliers...etc.) ou bien publics (caisses de retraite, mutuelle, banque publiques, collectivités locales...etc.) pour enfin les affecter aux entreprises ciblées.

2.2.1.2. Types de capital-investissement et cycle de vie de l'entreprise :

Le capital-investissement semble être adapté à tous les stades du cycle de vie de l'entreprise. Chaque stade est financé par un type de capital comme la montre la figure ci-dessous :

Figure N° 01: Capital-investissement et cycle de vie de l'entreprise



Source : site de l'association française de l'investissement et de croissance : <http://www.a fic.asso.fr/fr/quest-ce-que-le-capital-investissement.html>.

A. Le capital-risque : destiné aux jeunes entreprises innovantes en phase de création ou de démarrage. Les investisseurs en capital-risque s'intéressent aux entreprises spécialisées dans les nouvelles technologies de l'information et de la télécommunication (NTIC) et de la biotechnologie. Ces activités sont très risquées mais elles offrent un potentiel de croissance important.

B. Le capital-développement : finance le développement et la croissance des entreprises qui ont un potentiel de croissance important. Le capital développement intervient au

⁴¹ Loi n° 06-11 du 28 Joumada El Oula 1427 correspondant au 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement, parue au journal officiel N° 42 du 25 juin 2006.

second stade du cycle de vie de l'entreprise pour permettre de couvrir les besoins en fond de roulement résultants de la croissance des ventes. Ou bien avec « expansion capital », permettant à l'entreprise la réalisation de nouvelles extensions de sa capacité de production ou de son réseau commercial.

C. Le capital-transmission (LBO) : la capitale transmission consiste à racheter la totalité ou la majorité des actions d'une entreprise financée par endettement et la transmission d'entreprise en utilisant la technique Leveraged Buy Out (LBO)⁴².

D. Le capital-retournement : le capital retournement consiste à financer une entreprise en difficulté et la redresser. Les investisseurs en capital-retournement restructurent l'entreprise en difficulté et mettent en œuvre des mesures nécessaires pour son redressement.

2.2.1.3. Avantages du capital-investissement :

Le recours au capital-investissement présente des avantages considérables pour les PME en le comparant aux modes de financement traditionnels. En effet, l'entrée des fonds au capital d'une PME est un accélérateur de croissance avec un accès au réseau des professionnels associés à ces fonds. De plus, le capital-investissement permet de :

- ✓ Renforcer la structure financière de l'entreprise ;
- ✓ Absence de coût d'endettement et de garanties ;
- ✓ Meilleur rendement de l'entreprise ;
- ✓ Augmenter la capacité d'endettement de l'entreprise et sa capacité de résister aux crises ;
- ✓ Durée de l'investissement plus longue, généralement les investissements sont d'une durée plus de 7ans.

2.2.2. Augmentation du capital (nouveaux actionnaires) :

Nous avons vu que l'entreprise peut augmenter son capital en incorporant ses réserves, en utilisant les comptes courants d'associés ou bien par les apports en numéraire et en nature des actionnaires existants. Cette augmentation n'influence pas le statut de l'entreprise puisqu'il s'agit d'un financement interne. Cependant, l'entreprise peut augmenter son capital en faisant appel à d'autres actionnaires. Cette augmentation peut se faire de deux manière : par une émission d'actions ou bien par conversion des dettes.

⁴² En français : achat à effet de levier (AEL). Une technique financière qui s'est développée dans les années 80.

2.2.2.1. Financement par émission d'actions :

Contrairement à l'augmentation du capital par le biais des comptes courants d'associés, de l'incorporation des réserves et les apports nouveaux qui sont des modes de financement interne, le financement par émission d'actions au profit de nouveaux actionnaires est une forme de financement externe qui permet l'entrée d'autres actionnaires et, par conséquent, un éventuel changement du statut de l'entreprise et un transfert du pouvoir de décision.

Cette forme de financement permet à l'entreprise de financer ces investissements puisque c'est un financement à long terme (les fonds propres sont des capitaux permanents). De plus, ce type de financement présente l'avantage de la gratuité puisqu'« il ne coûte que les frais engagés lors de l'émission des nouvelles actions » alors que la dette est assortie d'un coût d'intérêt.

L'inconvénient majeur de l'émission d'actions au profit des nouveaux actionnaires est la possibilité d'une dispersion du capital de l'entreprise entre un plus grand nombre d'actionnaires. C'est pour cette raison que les entreprises conseillent ses anciens actionnaires d'acquérir eux aussi de nouvelles actions et certaines entreprises préfèrent des "certificats d'investissement" qui sont des actions sans droit de vote.

2.2.2.2. Financement par conversion des dettes :

La conversion de dette, appelée aussi restructuration de la dette, consiste à l'effacement de la dette d'une entreprise en contrepartie de céder des actions à un créancier. Ce type de financement est plus utilisé par les entreprises qui ont émis des obligations. Dans ce cas, l'obligataire (détenteur d'obligations) peut convertir ses obligations, à condition qu'elles soient convertibles, en un nombre spécifié d'actions de l'entreprise.

La conversion de dettes en actions est un moyen qui arrange les entreprises en difficulté financière et qui ne peuvent respecter leurs échéances. Celles-ci peuvent conclure un accord avec les créanciers (généralement les fournisseurs) d'effacer la dette en contrepartie d'actions. Bien entendu, les créanciers n'acceptent pas facilement la conversion puisqu'une entreprise en difficulté de paiement est une entreprise, généralement, non rentable et non performante. En effet, la conversion « ne sera envisagée par le prêteur que si l'opération présente une certaine opportunité financière, stratégique, voire commerciale⁴³».

⁴³ Dekel.A.V, Vandervelde.B, « la conversion de dette en capital : un remède dans le cadre des restructurations des crédits », éd LARCIER, France, 2009, P.330.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

Cette forme de financement permet à l'entreprise d'augmenter ses capitaux propres et de diminuer sa dette ; par conséquent, elle lui permet d'améliorer sa structure financière et augmente sa capacité d'endettement.

2.2.3. Le capital investissement et le financement des PME en Algérie :

L'activité du capital investissement est récente en Algérie, bien que la société FINALEP exerce cette activité depuis 1991 mais sous un simple avis de conformité N° 12 du 04 décembre 1991 émanant du conseil de la monnaie et du crédit. Le cadre réglementaire de l'activité n'a été mis en place qu'en 2006 par la loi N° 06-11 du 24 juin 2006 modifiée et complétée par le décret exécutif N° 08-56 du 11 février 2008. Cette loi fixe les modalités de création d'une société de capital investissement et l'exercice de cette activité ainsi que le seuil de prise de participation, à savoir.

- ✓ La société de capital investissement doit être constituée en société par action SPA ;
- ✓ Le capital social minimum de la société est fixé à 100 millions de Dinars⁴⁴;
- ✓ La société ne peut détenir plus 49% du capital d'une seule entreprise ;
- ✓ La société ne peut employer plus de 15% de ses fonds propres dans une même entreprise ;
- ✓ La société ne peut emprunter plus de 10 % de ses fonds propres et ne peut utiliser les prêts pour les prises de participation.

Le financement par capital investissement est une activité qui n'est pas encore développée en Algérie et ce malgré la présence de plusieurs sociétés et fonds d'investissement. Les plus actives sont :

A. FINALEP : une société Franco-algérienne créée le 30 juin 1991 à l'initiative de deux banques publiques (la BDL et le CPA) et la Caisse Centrale de Coopération économique qui est devenue actuellement agence française de développement (AFD). En 1995, la banque européenne d'investissement (BEI) est devenue actionnaire de la FINALEP. La société a réalisé des prises de participation dans une dizaine d'entreprises algériennes.

B. SOFINANCE : la société SOFINANCE, Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement, est un établissement financier public agréé par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001 ; est spécialisée aussi dans le capital-investissement et les montages financiers.

⁴⁴ Article 2 du décret exécutif N° 08-56 du 11 février 2008, journal officiel de la république algérienne N° :09 du 24 février 2008.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

C. **AISICOM** : une société Algéro-Saoudienne d'investissement créée par une convention signée en avril 2004 entre les ministres des finances de l'Algérie et du Royaume d'Arabie Saoudite, dont le capital est détenu à part égale entre les deux Etats⁴⁵. La société a réalisé une douzaines de participation.

D. **FSIE** : Le fonds de soutien à l'investissement pour l'emploi (FSIE) est une institution financière publique créée en 2004 par la loi n° 04-21 du 29 décembre 2004 portant loi de finances pour 2005. Le FSIE est « un fond à capital variable et faisant appel public à l'épargne destiné au financement des PME et à des placements en valeurs mobilières⁴⁶».

E. EL-Djazair Istithmar. Spa :

C'est une société par actions créée le 28 décembre 2009 par deux banques publiques : la BADR et la CNEP, elle est agréée par le Ministère des Finances depuis le 11.05.2010 et dotée d'un capital social d'un milliard (1.000.000.000) de dinars totalement libéré et réparti comme suit⁴⁷ : BADR 70% et CNEP Banque 30%. La société finance toutes les PME de droit algérien et prioritairement⁴⁸ :

- ✓ Les PME créatrices de valeur ajoutée et d'emplois;
- ✓ Les PME activant dans les secteurs liés au développement durable (énergies renouvelables, projets de l'économie sociale et solidaire) ;
- ✓ Les PME activant dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication ;
- ✓ Les PME ayant bénéficié du programme de mise à niveau initié par les pouvoirs publics, des aides, etc.

Les PME activant dans la vente en l'état et les importations et celles ayant bénéficié des subventions ou des aides de l'Etat dans les différents dispositifs, ne sont pas éligibles à ce type de financement.

En plus de ces sociétés, il existe plusieurs fonds d'investissement en Algérie aussi bien nationaux qu'étrangers tels que :

- ✓ Le fonds de capital-risque de la BEA et du Siparex ;
- ✓ Le fonds Algéro-Koweïtien d'investissement (le FAKI) ;

⁴⁵ Site officiel de la société AISICOM : <http://www.asicom.dz/La-Societe.html>.

⁴⁶ Article 58 Loi n° 04-21 du 29 décembre 2004 portant loi de finances pour 2005, portant création du FSIE.

⁴⁷ Site officiel de la société El Djazair Istithmar.

⁴⁸ Idem.

- ✓ Le fonds magrébin d'investissement (AFRIC INVEST).

Malgré l'existence de toutes ces sociétés de capital investissement et des fonds d'investissement en Algérie, l'activité du capital investissement ne suscite pas un grand intérêt de la part des PME et la pratique de cette activité reste très restreinte en le comparant aux économies de pays développés et même à celles en développement.

Afin de promouvoir l'activité du capital investissement en Algérie, pas moins de sept (07) banques publiques ont créé des filiales spécialisées dans ce domaine ; ces filiales ont été créées depuis 2011 mais elles ne sont pas encore opérationnelles. De plus, l'Etat algérien a créé 48 fonds d'investissement, soit un fonds pour chaque wilaya. Ces fonds sont gérés par les trois sociétés de capital investissement : Sofinance, El Djazair Istithmar et Siparex.

2.3. LE FINANCEMENT PAR EMPRUNT OBLIGATAIRE

Contrairement à la dette bancaire qui est un financement indirect, le financement par emprunt obligataire est un moyen de financement direct. L'entreprise peut faire un appel direct à l'épargne. L'emprunt obligataire permet à l'entreprise de financer ces activités à long terme ; celle-ci peut considérer les liquidités que génère cet emprunt comme ses fonds propres, c'est pourquoi l'emprunt obligataire est appelé aussi « quasi-fonds propres ». Mais à la différence des fonds propres qui ne sont remboursés qu'avec la liquidation de l'entreprise, les quasi-fonds propres appartiennent à l'entreprise émettrice d'emprunt obligataire pour une durée déterminée.

2.3.1. Notions d'emprunt obligataire et de l'obligation :

L'emprunt obligataire est une pratique très ancienne utilisée par les états pour alimenter leurs budgets et financer les projets d'envergure. Le premier emprunt obligataire a été réalisé au milieu du VI^{ème} siècle à Venise en Italie ; de sa part, la France a émis son premier emprunt en 1522⁴⁹ pour financer sa guerre contre l'Italie.

L'emprunt obligataire s'est développé au cours de la révolution industrielle pour être utilisé au financement de l'économie, des investissements et des infrastructures de grande envergure des états, des collectivités locales et des entreprises⁵⁰.

L'emprunt obligataire peut être défini comme « un emprunt à long terme non subordonné représenté par des titres de créance, susceptible d'être placés dans le public et

⁴⁹ Pichet.E, « guide pratique des obligations », éd SEFI, Paris, 2007, P.9.

⁵⁰ Auparavant, seules les sociétés par actions avaient, juridiquement, le droit d'émettre des obligations. Depuis 2004, les SARL y sont autorisées dans de nombreux pays.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

d'être négociables. Ces emprunts sont souvent d'un montant élevé et sont divisés en fractions égales appelées obligations⁵¹».

L'obligation se définit comme « un titre, généralement, négociable, représentatif d'une créance, émis par une institution publique ou privée, entraînant pour l'émetteur l'obligation de payer un intérêt et de rembourser le capital selon des modalités prévues contractuellement⁵²».

2.3.2. Fonctionnement de l'emprunt obligataire :

L'emprunt obligataire est un contrat qui relie l'emprunteur (l'émetteur) et le prêteur (souscripteur) et qui est matérialisé sous forme d'obligations. Au lancement de l'emprunt, les termes ci-après doivent être déterminés ;

- **la valeur nominale de l'obligation** : appelé aussi « le pair », elle résulte d'une division entre le montant total de l'emprunt et le nombre de titres émis ;
- **Le prix d'émission** : le prix d'émission est celui effectivement payé par le souscripteur. Il doit en principe correspondre à la valeur nominale de l'obligation. Toutefois, afin d'attirer les souscripteurs, l'émission peut être réalisée en dessous de la valeur nominale avec une prime d'émission ;
- **la prime d'émission** : elle correspond à la différence entre le prix d'émission et la valeur nominale de l'obligation ;
- **Le taux d'intérêt nominal ou facial** : c'est le taux d'intérêt de l'emprunt fixé au moment de l'émission. Ce taux peut être fixe ou variable ;
- **Coupons** : le montant des intérêts annuels que l'emprunteur doit verser au porteur de l'obligation. Un coupon est égal à la valeur nominale de l'obligation multipliée par le taux intérêt ;
- **La durée de l'emprunt**: la durée d'un emprunt obligataire s'étale généralement de cinq (05) à trente (30) ans. Cette durée est fixée dans le contrat d'émission ;
- **La date de jouissance** : c'est la date à partir de laquelle les intérêts commencent à courir. Elle peut coïncider avec la date de règlement qui est la date où les prêteurs versent les fonds prêtés.

⁵¹ Corhay.A, Mbangala.M, « diagnostic financier des entreprises » éd CEFAL, Belgique, 2008 , P.17.

⁵² Colmant.B et al, « les obligations : concepts financiers et comptables essentiels », éd LARCIER, France, 2004, P.5.

2.3.3. Les différents types d'obligations :

Une entreprise qui veut recourir à un emprunt obligataire se trouve confrontée au choix de la forme de cet emprunt. En effet, il existe plusieurs types d'obligations dont certaines sont réservées uniquement à l'état tels que les bons du Trésor et les Obligations Assimilables du Trésor (OAT). Les obligations réservées aux entreprises privées se distinguent en fonction du coupon, du type de remboursement et de l'existence ou non de la date d'échéance.

- **Les obligations à taux fixe** : Ce sont les plus communes. Ces obligations donnent droit au versement d'un intérêt fixe pendant toute la durée de l'emprunt. Le versement de l'intérêt intervient de manière régulière, généralement tous les ans, et il est fixé dès l'émission de l'emprunt ;
- **Les obligations à taux variable** : Le taux d'intérêt de ce type d'obligation est variable et il est adapté au taux du marché selon un rapport défini à l'émission de l'emprunt ;
- **Les obligations à coupon zéro** : ce type d'obligation ne génère pas d'intérêt annuel comme les obligations classiques. Le paiement des coupons se fait avec le remboursement au terme de l'emprunt ;
- **Les obligations indexées** : le coupon de ces obligations bénéficie d'une indexation sur un indice, généralement le taux d'inflation. Ces obligations protègent le détenteur contre l'inflation et lui assure un rendement réel ;
- **Les obligations convertibles** : ce type d'obligation donne le droit à son détenteur de la convertir en action au lieu d'être remboursé. Par conséquent, le taux d'intérêt et le rendement de ces obligations sont très faible ; le prêteur paie, en quelque sorte, cette possibilité de conversion ;
- **Les obligations échangeables** : ce type d'obligation confèrent à leur détenteur la possibilité de les échanger contre d'autres titres. Celui-ci peut transformer, par exemple, des obligations à taux fixe en obligations à taux variable ;
- **Les obligations perpétuelles** : ses obligations n'ont pas de date de maturité (remboursement) ou bien elle n'est pas encore fixée. Le taux d'intérêt de ces obligations est plus élevé que celui des obligations classiques.

2.4. LE FINANCEMENT INFORMEL

Il est à signaler que le financement informel est important dans le financement des PME, notamment dans les pays en voie de développement. Sans trop investir dans ce type de financement, nous tenons juste faire référence à son existence, étant notre travail de recherche est orienté vers le financement des PME.

D'ailleurs, certains constats peuvent être tirés au sujet du financement informel des PME à partir des études de cas effectuées en Afrique, en Amérique latine et en Asie⁵³.

La finance informelle est omniprésente dans les pays à faible revenu. Elle se concentre à l'endroit où ont lieu les transactions commerciales portant sur des montants importants, quel que soit l'état de développement des marchés financiers formels ; Bien qu'un grand nombre de pauvres participent à la finance informelle, les emprunts et dépôts informels sont aussi courants à l'intérieur d'une classe sociale qu'entre différentes classes économiques. Le marché financier informel est très complexe, il ne s'agit pas seulement du cas où les riches prêtent aux pauvres ;

Le secteur financier informel est souvent dynamique, innovateur et flexible, adapté à l'environnement économique et social ;

La finance informelle améliore l'allocation des ressources, elle permet le redéploiement de prêt à des individus, des entreprises qui ont une meilleure opportunité économique.

2.5. LE FINANCEMENT PAR LES ORGANISMES ET LES INSTITUTIONS DE SOUTIEN AUX PME

2.5.1. Le financement par les organismes et les institutions de soutien aux PME :

Les aides financières en faveur de la petite et moyenne entreprise en Algérie se sont multipliées depuis 2001 avec la loi de promotion de la PME. En effet, plusieurs organismes et programmes d'aides à la création, au développement, à la garantie des crédits et à la mise à jour des PME ont vu le jour en Algérie ; ces organismes ont joué un très grand rôle dans le développement de ce type d'entreprises puisque grâce à leurs appuis, le nombre des PME a presque quadruplé durant les dernières années.

⁵³ ADAMS.D.W et FITCHETT.A, **Finance informelle dans les pays en développement**, Ed, Presses Universitaire de Lyon, 1994, p: 19.

2.5.1.1. Les différents organismes d'aide à la création et au développement des PME :

Ayant compris le rôle que peuvent jouer les petites et moyennes entreprises dans l'absorption du chômage et la création des richesses, l'état algérien a engagé des politiques en faveur des ces entreprises en créant des institutions de soutien à la création et au développement des PME.

A. L'ANDI et le Guichet Unique Décentralisé :

L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement a été créée sous forme d'un guichet unique décentralisé par l'ordonnance n°01-03 du 20/08/2001 relative au développement de l'investissement. *«C'est un établissement public à caractère administratif pour fournir des services aux investisseurs nationaux et étrangers. Elle est sous la tutelle des services du chef de Gouvernement »*⁵⁴.

Le but principal du guichet unique est la simplification des procédures et des formalités pour la création des entreprises et pour la réalisation des projets. Dans le guichet unique, l'investisseur a comme interlocuteur unique le représentant de l'ANDI, qui l'assiste, en lui donnant toutes les informations nécessaires, vérifie les dossiers et les envoie aux services concernés.

La création de l'ANDI sous forme d'un guichet unique décentralisé dans les 48 wilayas du pays résulte des limites de l'ancien dispositif, c'est à dire : la non habilitation des représentants des administrations et organismes concernés par l'acte d'investir au sein du guichet unique de l'APSI et la centralisation de ce guichet ont causé des préjudices aux investisseurs dans l'accomplissement des formalités administratives et le non accomplissement par l'APSI de sa mission relative au suivi des investissements déclarés auprès de son guichet unique.

L'agence est chargée notamment selon le Décret exécutif n°06-356:

- d'entreprendre toute action d'information, de promotion et de collaboration avec les organismes publics et privés en Algérie et à l'étranger, pour promouvoir l'environnement général de l'investissement en Algérie, d'améliorer et de consolider l'image de marque de l'Algérie à l'étranger ;
- d'assurer un service de mise en relations d'affaires et de facilitation des contacts des investisseurs non-résidents avec les opérateurs algériens et de promouvoir les projets et les opportunités d'affaires ;

⁵⁴ Evaluation des capacités de promotion des investissements de l'Agence National de Développement de l'Investissement, (2005), Rapport de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, Genève.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

- d'organiser des rencontres, colloques, journées d'études, séminaires et autres manifestations et événements en rapport avec ses missions ;
- de participer aux manifestations économiques organisées à l'étranger en rapport avec la stratégie de promotion de l'investissement arrêtée par les autorités concernées ;
- d'entretenir et de développer des relations de coopération avec des organismes étrangers similaires ;
- d'assurer un service de communication avec le monde des affaires et la presse spécialisée ;
- d'exploiter, en liaison avec son objet, toutes études et informations se rapportant aux expériences similaires pratiquées dans d'autres pays ;

L'ANDI est chargée des missions suivantes :

- de la promotion, le développement et la continuation des investissements de l'accueil, l'assistance et l'information des investisseurs, nationaux et étrangers ;
- de la concession de bénéfices ;
- de la gestion du Fond d'Appui à l'Investissement ;

Pour la réalisation de ces buts l'ANDI est chargée de la constitution du guichet unique décentralisé (GUD). Les guichets uniques décentralisés (un GUD dans chaque wilaya) sont théoriquement conçus pour être les interlocuteurs privilégiés des investisseurs. Leur principal but réside dans la simplification de procédures et de formalités pour la création d'entreprise et pour la réalisation de projets.

B. Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) :

Créée en 1996 et représentée par des antennes à travers tout le pays, l'ANSEJ est le dispositif le plus important en Algérie et le plus sollicité. L'ANSEJ est un organisme doté d'une personnalité morale et d'une autonomie financière, destiné au soutien et à l'emploi des jeunes chômeurs âgés entre 19 et 35ans (quand le projet génère plus de 03 postes d'emploi y compris celui du gérant, l'âge limite pourra être porté à 40ans) en leur offrant des avantages fiscaux et financiers pour la création et/ou l'extension de leurs micro-entreprises.

Les principales missions⁵⁵ de l'ANSEJ sont :

- ✓ soutien, conseil et accompagnement des jeunes promoteurs à la création d'activités

⁵⁵ Site officiel de l'ANSEJ : www.ansej.org.dz. Lien suivant : <http://www.ansej.org.dz/ansej/?q=fr/content/le-dispositif-de-soutien-emploi-des-jeunes>.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

- ✓ Mise à la disposition des jeunes promoteurs toute information économique, technique, législative et réglementaire relative a leurs activités
- ✓ Créer une banque de projets
- ✓ Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS...)
- ✓ Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement dans de divers secteurs ;
- ✓ Assurer une formation en relation avec l'entreprise au profit des jeunes promoteurs
- ✓ Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création d'activités.

Le mode de financement de l'ANSEJ est de deux formes : financement triangulaire (prêt ANSEJ/ apport personnel/ prêt bancaire) et financement mixte (apport personnel/ prêt ANSEJ) pour des projets d'investissement (création ou extension d'entreprise) ne dépassants pas dix (10) millions de Dinars. Le prêt ANSEJ est à long terme et sans intérêts. Le montant de l'apport personnel vari en fonction du montant du projet. Le tableau N° 07 ci-après, résume les deux formes de financement ANSEJ.

Tableau 07 : Formes de financement ANSEJ

Formes de financement		Apport personnel	Prêt ANSEJ	Crédit bancaire
Financement triangulaire (création et extension)	l'investissement moins de 5.000.000 DA	01 %	29 %	70 %
	l'investissement de 5.000.000 DA à 10.000.000 DA	02 %	28 %	70 %
Financement Mixte (création et extension)	l'investissement moins de 5.000.000 DA	28 %	72 %	Néant
	l'investissement de 5.000.000 DA à 10.000.000 DA	29 %	71 %	Néant

Source : conception personnelle à partir des informations du site officiel de l'ANSEJ : www.ansej.org.dz.

La formule triangulaire est la plus utilisée par les promoteurs financés par l'ANSEJ puisque 95.30% de ces projets sont financés par cette formule.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

C. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) :

La CNAC est créée en 1994 et vise les chômeurs âgés entre 30 et 50 ans, qui veulent investir dans des activités de production de biens et/ou de services⁵⁶. Comme l'ANSEJ, la CNAC finance les investissements de création et d'extension ne dépassants pas 10.000.000 DA.

La CNAC utilise uniquement le financement triangulaire où le montant du crédit bancaire est de 70% du coût total de l'investissement et celui du prêt CNAC est de 29% pour les investissements ne dépassants pas 05 millions de Dinars, 28% pour les investissements supérieur 05 Millions de Dinars et inférieurs à 10 Millions de Dinars. Le reste (01% ou 02 % selon le seuil de l'investissement) constitue l'apport personnel du promoteur.

En plus du prêt non rémunéré (PNR) initial, la CNAC offre des PNR supplémentaires pour certaines activités (voir tableau N° 08). Ces prêts supplémentaires sont accordés uniquement pour la création, les projets d'extension ne sont pas concernés.

Tableau N° 08 : Les prêts supplémentaires de la CNAC

Prêts	Activités concernées	Destinations	Montant
PNR Véhicule atelier (PNR VA)	Plomberie Électricité bâtiment Chauffage Climatisation Vitrerie Peinture bâtiment Mécanique automobile	Acquisition de véhicules ateliers	500.000 DA
PNR Loyer (PNR LO)	production de biens et de services	prise en charge du loyer d'un local	500.000 DA
PNR Cabinet Groupé (PNR CG)	-Cabinets Médicaux - Auxiliaires de justice -Expertise comptable · -Commissariat aux comptes - Comptables agréés - Bureaux d'études et de suivi relevant des secteurs du BTPH	prise en charge du loyer du local destiné à la création de cabinets groupés.	1.000.000 DA

Source : conception personnelle à partir des informations du site officiel de la CNAC : <https://www.cnac.dz>.

⁵⁶ Les activités commerciales (vente en l'état) telles que : commerce de gros et de détail ainsi que les activités d'importation et d'exportation sont exclues de ce dispositif.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

La CNAC offre aux promoteurs les avantages fiscaux⁵⁷ suivants :

- ✓ Exonération pour une période de trois (03) années de l'IRG, IBS et TAP pour les activités réalisées dans les régions autres que le sud et les zones à promouvoir ;
- ✓ Cette exonération est portée à six (06) années pour les activités réalisées dans les zones à promouvoir.

Tout comme l'ANSEJ, la Caisse Nationale D'assurance Chômage a énormément participé à la création et au développement des PME algériennes. Depuis sa création, la CNAC a financé pas moins de 84.164 projets permettant ainsi de créer 163.023 postes d'emploi. Le secteur transport de marchandises occupe la première place avec 46,67 % des projets financés, suivi du secteur des services. Le tableau ci- après résume les activités de la CNAC depuis sa création.

Tableau N° 09 : Activités de la CNAC depuis sa création

Secteurs d'activité	Projets financés		Emplois créés	
	Nombre	Part %	Nombre	Part %
Transport de Marchandises	39.283	46,67	61.324	37,62
Services	16.260	19,32	34.947	21,44
Transport de voyageurs	10.668	12,68	16.349	10,03
Industrie	5.136	6,10	14.763	9,06
Autres secteurs	12.817	15,23	45.640	27,99
Total	84.164	100	163.023	100

Source : calculs établis à partir des données du bulletin d'information N° 23, op.cit.

Nous constatons que les projets financés par ce dispositif appartiennent en grande majorité aux secteurs transport, services et à l'industrie. Les autres secteurs ne représentent qu'un pourcentage minime, notamment les professions libérales avec seulement 275 projets financés, soit 0,33 % du total et le secteur hydraulique avec seulement 0,20 % du total des projets.

Ce dispositif attire plus d'hommes que de femmes puisque celles-ci ne représentent que 07% du nombre total des bénéficiaires, soit 6.163 femmes.

⁵⁷ A partir du lien : <https://www.cnac.dz/p1/présentation.htm>. Site officiel de la CNAC.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

D. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) :

L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit est créée en 2004 par le décret exécutif N°:04-14 du 22/01/2004, elle vise toute personne âgée de plus de 18 ans, « souhaitant développer une activité par l'achat de matières premières ou par l'acquisition de petits équipements et de matières premières pour démarrage⁵⁸».

L'ANGEM finance la création et l'exploitation des petites entreprises avec deux programmes différents que nous pouvons résumer dans le tableau ci-dessous :

Tableau N° 10 : Les différents programmes de financement proposés par l'ANGEM

Programmes de l'ANGEM	Montant	Type de financement	Crédit bancaire	Apport personnel	PNR ANGEM
acquisition de petits matériels et de matières premières de démarrage	1.000.000 DA	Triangulaire	70 %	05 % 03 % pour les régions du Sud	25% 27% pour les régions du Sud
l'achat de matières premières	100.000 DA 250.000 DA pour les régions du Sud	MIXTE	Néant	10 %	90 %

Source : conception personnelle à partir des informations du site officiel de l'ANGEM : www.angem.dz.

E. Les organismes de garantie :

Comme dans toutes les économies, l'accès des petites et moyennes entreprises au financement externe, et plus particulièrement le crédit bancaire, est très difficile puisque les institutions de crédit exigent des garanties qui sont souvent au-dessus des moyens des entreprises de petite dimension. Pour faciliter l'accès des PME aux différents crédits, l'Algérie a créé deux organismes de garantie : le Fonds de Garantie des Prêts (FGAR) et la Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI).

⁵⁸ Présentation de l'ANGEM, disponible sur le site officiel de l'agence, voir le lien suivant : http://www.angem.dz/fr/index.php?option=com_content&view=article&id=87&Itemid=98.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

➤ Fonds de Garantie des Prêts (FGAR) :

Créé en 2002, par le décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002, le FGAR a pour objectif de faciliter l'accès des PME au financement bancaire. Le FGAR garantit les prêts demandés par les PME auprès des banques et permet ainsi, la création et l'expansion des petites et moyennes entreprises. Le FGAR accorde des garanties aux PME présentant des projets visant⁵⁹:

- ✓ La fabrication de biens ou d'offres de services inexistantes en Algérie tout en créant une forte valeur ajoutée aux produits fabriqués ;
- ✓ La réduction des importations et l'accroissement des exportations ;
- ✓ L'utilisation de ressources locales (matières premières, mains d'œuvre) ;
- ✓ L'innovation par la technologie ou le savoir-faire.

Depuis sa création jusqu'à la fin du premier semestre 2013, la FGAR a accordé pas moins de 930 dont 130 durant le premier semestre 2013. Les données relatives aux activités du FGAR depuis sa création jusqu'à la fin juin 2013, sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°11 : Activités du FGAR de 2004 jusqu'à 2013

Données	Création	Extension	Total
Nombre des garanties accordées	416	514	930
Coût total des projets (DA)	34.299.015.862	49.884.787.000	84.183.802.862
Montant des crédits sollicités (DA)	19.471.180.457	32.179.866.583	51.651.047.040
Taux moyen de financement Sollicité	57%	65%	61%
Montant des garanties accordées (DA)	7.635.990.181	16.001.969.279	23.637.959.461
Taux moyen de garantie accordée	39%	50%	46%
Montant moyen de la garantie (DA)	18.355.746	31.132.236	25.417.161
Nombre d'emplois à créer	9.202	31.063	40.265

Source : Bulletin d'information N° 23, op.cit.

⁵⁹ http://www.fgar.dz/index.php?option=com_content&task=view&id=34&Itemid=34.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

➤ Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI) :

Créé en 2004, par le décret exécutif n° 04 -134 du 19 avril 2004, le CGCI a pour objectif de garantir aux banques et aux Etablissements de crédit, le remboursement d'emprunts bancaires contractés par les PME, au titre du financement d'investissements productifs de biens et services portant sur la création, l'extension et le renouvellement de l'équipement de l'entreprise, et ce, en cas d'incidents de remboursement⁶⁰.

La CGCI garantie les crédits d'investissements accordés aux PME et qui doivent être productifs et porteurs de valeur ajoutée. Les projets dont le montage financier bénéficie d'un dispositif d'appui et de soutien de l'État tels que les projets du secteur de l'agriculture et du secteur de la pêche, ainsi que les activités commerciales et les crédits à la consommation sont exclus de son champ d'intervention et ne sont pas garantis par ce dispositif.

La CGCI garantit les crédits à moyen terme ainsi que le crédit-bail pour les investissements de création et de développement ne dépassants pas 500 millions de Dinars. Depuis sa création, la CGCI a garanti 621 projets avec un montant total de 19,77 milliards de Dinars et qui a permis la création de 9.556 postes d'emploi.

2.6. LE FINANCEMENT BANCAIRE DES PME

2.6.1. les crédits à court terme :

Toute entreprise quelle que soit son efficacité ou quelle que soit sa structure financière, peut se trouver confrontée à un problème de trésorerie de façon conjoncturelle ou structurelle. Ce problème peut survenir car, à court terme, l'entreprise doit de manière permanente chercher à assurer le financement de son actif circulant (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses).

Dans cette situation, l'entreprise recourt à des crédits appelés « crédits de fonctionnement » permettant l'équilibrage financier dans un court délai.

Ces crédits de fonctionnement financent de manière générale les actifs circulants du bilan. Lorsque ces derniers ne sont pas intégralement financés par des délais de paiement que l'entreprise obtient de ses fournisseurs et de ses créances diverses et lorsque cette insuffisance n'est pas couverte par le fond de roulement (FR).

En raison de l'absence de garantie hypothécaire et de leur caractère très court terme,

⁶⁰ Site officiel de la CGCI : www.cgci.dz. Présentation de la CGCI, disponible sur le lien suivant : http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=8&rub=16&lang=fr.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

ces crédits sont particulièrement risqués pour les banques. Ils sont donc octroyés après une étude approfondie des besoins à satisfaire et de la structure financière de l'entreprise. Dans ce contexte, ces crédits peuvent être décomposés en deux catégories :

- Les crédits par caisse qui se traduisent par une immobilisation immédiate de capitaux ;
- Les crédits par signature qui n'engage que la signature du banquier.

2.6.1.1. Les crédits par caisse :

➤ La facilité de caisse :

« La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier de courts décalage entre ses dépenses et ses recettes »⁶¹.

La facilité de caisse est accordée pour une utilisation brève, généralement pour parer aux dépenses de fin du mois (paiement du personnel, règlement de la TVA, etc.)

Lors de l'accord d'une facilité de caisse, le banquier a tout intérêt à suivre de très près l'utilisation de ce concours afin d'éviter qu'il ne se transforme en découvert.

➤ Le découvert bancaire :

Le découvert est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une insuffisance en fonds de roulement. Cette forme de crédit est autorisée généralement pour une durée d'une année.

➤ Le crédit de compagne :

Le crédit de compagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière. Ce type de concours est généralement utile pour les entreprises qui, dans leurs activités, sont soumises à une distorsion entre leurs productions et la consommation.

Autrement dit, l'entreprise sollicitant un crédit de compagne se trouve dans l'un des cas suivants : soit elle supporte de très importants décaissements à l'entrée du cycle puis réalise des ventes échelonnées dans le temps, soit elle décaisse très progressivement puis vend d'un coup sur le marché ses produits en fermant le cycle.

Mais quel que soit le cas de figure il lui faut disposer des concours nécessaires pour stocker entre le moment où elle achète ou fabrique et celui où elle vend. En effet, l'octroi de ce crédit n'est pas exempt de risque important pour le banquier qui le réservera en

⁶¹ F Bouyacoub, Op. Cit, p234.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

conséquence à des clients surs (ayant réussi les précédentes compagnes, avec structure financière équilibrée...) la banque s'assurera donc que de nombreuses conditions sont remplies avant d'accorder ce type de crédit.

Ainsi, le risque maximum que peut subir la banque est celui de l'échec d'une compagnie qu'elle a financée. Afin d'éviter de supporter seule ce risque, la banque peut exiger des engagements fermés : cautions personnelles de dirigeants, réserve de trésorerie conséquentes, apports éventuels en compte courant des actionnaires⁶².

➤ **Le crédit relais :**

« comme son nom l'indique, est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délais déterminé et pour un montant précis »⁶³.

Cette rentrée peut provenir d'une opération hors exploitation, par exemple d'une opération financière (augmentation du capital ou déblocage d'un emprunt obligataire), ou encore de la cession d'un bien.

➤ **L'escompte commercial :**

L'escompte est une opération de crédit à court terme par laquelle un banquier escompteur paie le montant d'un effet de commerce à son client qui en porteur et qui le lui remet en contrepartie.

Le banquier prélève sur ce montant une somme correspondant aux intérêts à couvrir jusqu'à l'échéance et certaines commissions. L'ensemble de ces prélèvements est appelé « agio d'escompte » il peut également être défini comme étant l'achat au comptant d'une créance à terme.

➤ **L'avance sur marchandise :**

« L'avance sur marchandise est un crédit par caisse qui finance en stock, financement garanti par des marchandises remises en gage au banquier »⁶⁴.

Cette technique de financement reste très risquée pour le banquier qui doit estimer la valeur, la qualité et la liquidité du gage. Ce type de crédit est accordé à des clients très bien sélectionnés.

⁶² Chainel A ; la banque et l'entreprise : les techniques actuelles de financement, édition la revue banque, 1989, p101.

⁶³ F Bouyacoub, Op. Cit, p235.

⁶⁴ F Bouyacoub, Op. Cit, p237.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

➤ **Avance sur marchés publics :**

« Un marché public est contrat passé entre un emprunteur et une administration publique pour la fourniture de bien ou l'exécution de travaux »⁶⁵.

Le principe de l'administration est de ne payer qu'après service fait. Ce qui pose aux entreprises de gros problèmes de trésorerie. Ces dernières se tournent alors vers leurs banques pour trouver le financement nécessaire.

Ainsi, l'avance sur marchandise a pour principale condition la constitution de gage qui peut se faire sous deux (2) formes :

- Soit par entreposage des marchandises dans des locaux loués par le banquier et dont il gardera les clés et assurera la surveillance.
- Soit par entreposage des marchandises dans d'un magasin placé sous contrôle de l'Etat appelé « magasin général ».

➤ **L'escompte warrant :**

A l'occasion de l'entreposage des marchandises dans un magasin général, un récépissé warrant est délivré au client. Le warrant : c'est un bulletin de gage. Le récépissé : c'est titre de propriété de la marchandise.

La délivrance de la marchandise par le magasin général est conditionnée par la présentation des deux (2) document réunis (récépissé et warrant).

➤ **L'avance sur facture :**

« L'avance sur factures est crédit par caisse consenti contre remise de facture visées par des administrations ou des entreprises publiques généralement domiciliées aux guichets de la banque prêteuse »⁶⁶.

Le montant de cette avance ne peut dépasser 70% du montant de la facture.

➤ **L'avance sur titre :**

L'avance sur titres est un crédit garanti par un nantissement de titres. Il permet à un détenteur de titres d'obtenir une avance, dont le montant et l'échéance ne sauraient dépasser celle des titres nantis.

⁶⁵ F Bouyacoub, Op. Cit, p238.

⁶⁶ F Bouyacoub, Op. Cit, p236.

➤ le factoring (la facturation) :

« L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé le factor ; achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelé acheteur ou bénéficiaires de services et se moyennant rémunération »⁶⁷. L'affacturage consiste donc en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer les recouvrements et en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées. L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et éventuellement un moyen de financement des créances.

2.6.1.2. Les crédits par signature :

Cette catégorie de crédit contrairement au crédit par caisse n'entraîne pas un décaissement effectif de la part de la banque, elle ne représente qu'un simple engagement matérialisé par la signature de la banque.

➤ L'aval :

L'aval est l'engagement d'une personne appelée « avaliste, avaliseur ou encore donneur d'aval » (la banque) résultant d'une signature sur un effet de commerce, signature par laquelle celle-ci s'engage solidairement et conjointement à payer ledit effet en cas de défaillance du « principal obligé » : le débiteur (l'entreprise cliente).

L'aval peut être porté sur l'effet lui-même ou sur un acte séparé.

Le but de ce crédit, est de mettre en confiance les partenaires auprès desquels l'entreprise s'est engagée. En effet, le crédit d'aval fait bénéficier l'entreprise d'un crédit fournisseur (local ou étranger) puisque sans cet engagement, rares sont les fournisseurs locaux ou étrangers qui acceptent, actuellement, de supporter le risque commercial d'une transaction.

➤ L'acceptation :

L'acceptation est l'engagement du tiré à payer un effet de commerce à son échéance. L'acceptation de banque est l'engagement qui se traduit par l'apposition, au recto de l'effet de commerce, de la mention « bon pour acceptation par le banquier ». Cela signifie que ce dernier en devient le principal obligé en substituant sa signature à celle de son client, et s'engage, par voie de conséquence, à honorer le paiement à échéance.

⁶⁷L BERNET ROLLANDE, « principe de technique bancaire », Edition DUNOD, paris, 2002, p225.

➤ **Le cautionnement :**

Au sens de l'article 644 du code civile : « le cautionnement est contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y lui-même ».

Le banquier doit donc garantir l'exécution des obligations de son client en lui prêtant sa signature. Cette caution accordée par le banquier va permettre à l'entreprise soit :

- de différer un paiement ;
- d'éviter des décaissements ;
- d'accélérer des encaissements.

2.6.2. Les crédits à moyen et long terme :

Appelés aussi crédits d'investissement ils sont destinés à financer la partie haute du bilan de l'entreprise, le remboursement de ce crédit ne peut être assuré que par les bénéfices réalisés. Pour accorder ces crédits, la banque exige à l'entreprise de disposer d'un minimum de fonds propres. En moyenne, l'apport initial est de 30% du montant du besoin de financement exprimé.

2.6.2.1. Les crédits à moyen terme :

Les crédits à moyen terme sont par définition des crédits dont la durée se situe environ entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipements légers. C'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits⁶⁸.

Ces crédits peuvent être mobilisable c'est-à-dire ils peuvent faire l'objet d'un financement auprès d'un organisme mobilisable (telle que la banque centrale). La mobilisation des crédits est une opération par laquelle le créancier (la banque) retrouve, auprès de l'organisme mobilisateur, la disponibilité des sommes qu'il a prêté à son débiteur.

La mobilisation nécessite assez souvent, l'obtention, préalablement à tout décaissement, d'un accord préalable de l'organisme mobilisateur.

Les crédits à moyen terme comportent plus de risque d'immobilisation de perte que les crédits à courts terme. Toutefois, le risque d'immobilisation est écarté lorsqu'il y a un engagement, de réescompte auprès de la banque centrale ou tout autre organisme

⁶⁸ F Bouyacoub, Op. Cit, p252.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

mobilisateur. Mais ce risque peut réapparaître aux échéances si un ou plusieurs bénéficiaires de ces crédits sont défaillants et sollicitent soit la prorogation d'une échéance, soit même un aménagement de plusieurs échéance à venir. Dans ce cas. Souvent à la charge du banquier.

2.6.2.2. Les crédits à long terme :

Les crédits à long terme sont, par définition, des crédits dont la durée excède sept ans .ils sont destinés généralement à financier des investissements lourds, c'est-à-dire ceux donc la durée d'amortissement va au-delà de sept ans. Les crédits à long terme sont le plus souvent accordés par des organismes financiers spécialisés.

En Algérie, à l'ère de l'économie planifiée, le financement des investissements planifiés productifs pour le compte des entreprises nationales, était assuré pour la partie ,moyen terme par les banques primaires, pour la partie long terme, par la banque algérienne de développement sur les ressources de trésor public.

Au total, les risques de perte des crédits à moyen terme et long terme sont plus grands parce que pendant la durée du concours, les affaires de l'entrepreneur peuvent périlcliter pour une raison ou pour une autre. Aussi le banquier doit-il examiner attentivement le programme de remboursement et chercher des garanties adaptées.

2.7. LE FINANCEMENT PAR LE CRÉDIT-BAIL

Le crédit-bail est un contrat qui permet à l'entreprise d'utiliser un bien (mobilier ou immobilier) sans avoir à déboursier la somme correspondant au coût d'acquisition de ce bien, mais en payant des tranches appelées « loyers ».

En Algérie, le crédit-bail est définit comme « une opération commerciale et financière réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé; ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire; et portant exclusivement sur des biens meubles ou

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux »⁶⁹.

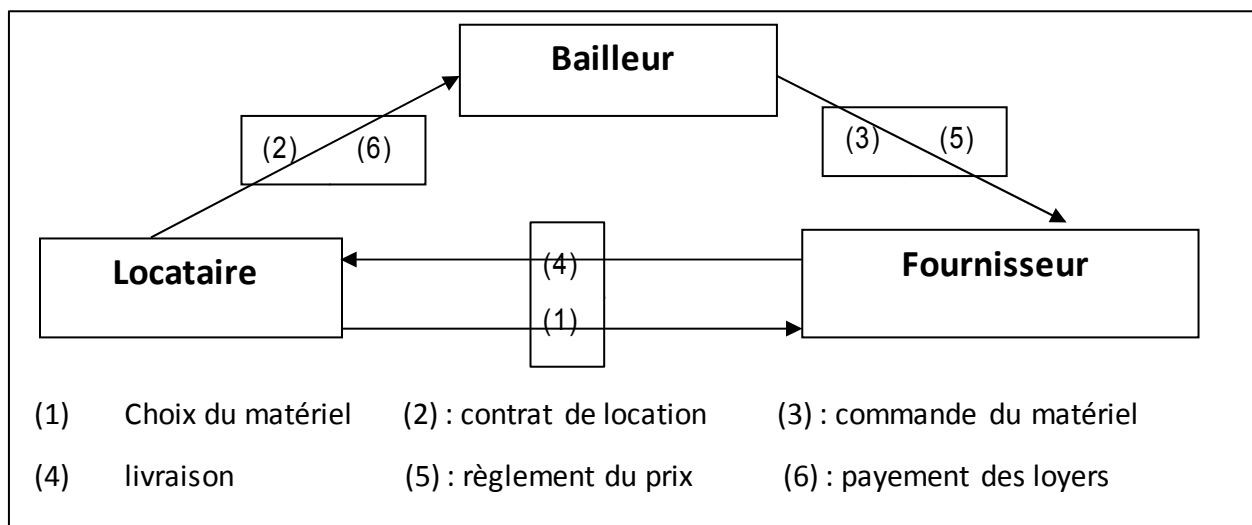
2.7.1. Fonctionnement du crédit-bail :

Au lieu d'acquérir un actif nécessaire pour ses activités et d'obtenir le crédit correspondant ou le financer par ses fonds propres, l'entreprise peut utiliser cet actif en concluant un contrat de crédit-bail avec une institution spécialisée. Le crédit-bail est une opération regroupant trois intervenants :

- **Le crédit-bailleur** : il s'agit du bailleur (une banque ou une institution de crédit-bail), celui-ci fait l'acquisition du bien et le loue à son client (crédit-preneur) ;
- **Le crédit-preneur** : il s'agit du client (locataire) qui loue le bien avec une option de l'acquérir au terme du contrat ;
- **Le fournisseur** : un producteur ou vendeur de cet actif

Le déroulement de l'opération d'un contrat de crédit-bail est résumé dans la figure ci-après.

Figure 02 : Représentation d'une opération de crédit-bail



Source : Gervais.J.F, « les clés du leasing », éditions d'Organisation, Paris, 2004, P.06

⁶⁹ Art 01 de l'Ordonnance n° 96-09 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 relative au crédit-bail parue au journal officiel n° 03 du 14 janvier 1996

2.7.2. Typologie du crédit-bail :

Il existe plusieurs formes de crédit-bail, les plus répandues sont le crédit-bail mobilier et le crédit-bail immobilier.

- **Le crédit-bail immobilier** : concerne les opérations de crédit-bail dont le bien, objet du contrat, est un immeuble à vocation industrielle et commerciale (entrepôts, les locaux commerciaux, les bureaux...etc.). Ce crédit-bail est un financement à long terme, il a une durée allant de 15 à 25 ans ;
- **Le crédit-bail mobilier** : c'est un crédit à moyen terme allant de deux (02) à sept (07) ans. Ce type de crédit-bail concerne les opérations de crédit-bail dont le bien, objet du contrat, est un équipement (voiture, engin, camion, machine, outillage...etc.).

2.8. LE FINANCEMENT ISLAMIQUE DES PME

2.8.1. Les produits de financements :

Selon les spécialistes dans la finance islamique, le financement bancaire islamique s'est constitué de trois grandes catégories de produits :

- Les produits à revenu variable : qui sont Moudaraba et Moucharaka. Ces produits sont des produits participatifs « comprenant un système de partage des risques et des rendements »⁷⁰;
- Les produits à revenu fixe : qui sont Mourabaha, Ijara, Istisna, Salam. Ces derniers sont des produits « basés sur la dette » ;
- Les produits concessionnels : dans cette catégorie, nous trouvons Qard-Hssan qui est un prêt sans Intérêt.⁷¹

⁷⁰ Jouni. Elyes. PASTER Oliver, « la finance islamique est une solution à la crise », Edition economica, paris 2009, P.34.

⁷¹ Hassen ben ouhiba, « Les banques islamiques étude de positionnement, spécificités réglementaire et particularité d'audit », Edition chartred public accountant, djeda, 2015, p.40-41

2.8.1.1. Les produits basés sur le principe de partage des pertes et des profits⁷² :

Les instruments participatifs sont ceux qui se rapproche le plus de l'esprit de la finance islamique en matière de répartition des risques et des rendements. A l'intérieur de ce groupe, la Moudaraba et la Moucharaka sont les deux principaux mécanismes utilisés.

A. Moudaraba :

La Moudaraba, littéralement prise de risque en arabe, est un contrat d'association dite de fiducie entre le financier et le travailleur⁷³. Autrement dit, c'est un contrat conclu entre un ou des investisseurs qui apportent des fonds (Rab-al-Mal) en l'occurrence la banque est un entrepreneur qui assure le travail nécessaire et apporte son expertise pour faire fructifier ces fonds (Moudarib), dans une opération conforme à la chari'a.

En cas de profit, le Moudarib rémunéré pour son travail et son expertise, le rab-al-mal pour son apport en capital. La rémunération à lieu selon la proportion fixé dans le contrat. Elle intervient après retenue de frais de gestion par le Moudarib et remboursement de capital au rab-al-mal. Le Moudarib ne reçoit pas des salaires. Dans le cas de perte, le Moudarib va prendre le fruit de son travail et ses frais de gestion, rab-al-mal ses fonds, sauf s'il s'agit d'une négligence de gestion. La perte est alors supportée pour les deux parties⁷⁴.

Compte tenu de risque élevé de ce genre de financement, la banque islamique est très rigoureuse pour la sélection aussi bien des clients que des projets qui doivent être viables et justifiés d'une rentabilité suffisante. Elle recourt à des études préalables et demande des rapports périodiques pour suivre le bon fonctionnement de projet. La pratique montre que ces contrats ne sont utilisés que pour des projets à court terme : acquisition de matières premières, opération d'import/export⁷⁵.

Au regard de la chari'a, la validité de contrat dépend des conditions essentiels suivants :

- Le capital investi dans le contrat doit correspondre à un capital financier exprimé

⁷² Boukacem. Amel, « L'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie », thèse du doctorat, Université Tlemcen, 2014, p 40-43.

⁷³ D. Saidane, op, cit, p.74.

⁷⁴ Genevieve. Causse-B, op, cit, p.74.

⁷⁵ Malika. Kettani, « Une banque originale : La banque islamique », Edition Dar-al-kotob Al-Ilmiyah, Lubnan, 2005, p.111.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

d'une manière précise⁷⁶. Mais s'il s'agit d'un capital physique (bien meuble), il sera obligatoirement évalué clairement dans le contrat, et ceux avec l'accord des deux parties.

- La quote-part des profits revenant à chacune des parties, le montant du capital investi et la nature du projet doivent également être définis d'une manière détaillée dans le contrat.
- La nature du projet doit respecter les prescriptions de la charia⁷⁷.
- Le Moudarib, en tant que gestionnaire de l'investissement ne reçoit pas de salaire. En effet, la somme des bénéfices revenants à lui constitue son unique source de revenus, ce qui l'incite à gérer le capital financier de manière exacte.
- Dans ce contrat, le Moudarib ne présente aucune garantie matérielle, qui indemnise la perte du capital investi ou la non-réalisation des profits. En effet, le Moudarib ne présente que son bon vouloir pour gérer le projet et réaliser des profits.
- Le Moudarib peut aussi apporter du capital. Dans ce cas, il devient également financier de l'investissement, et se présente sur le plan de travail comme un financier et un entrepreneur au même temps. C'est le cas de la combinaison entre la Moudaraba et la Moucharaka.

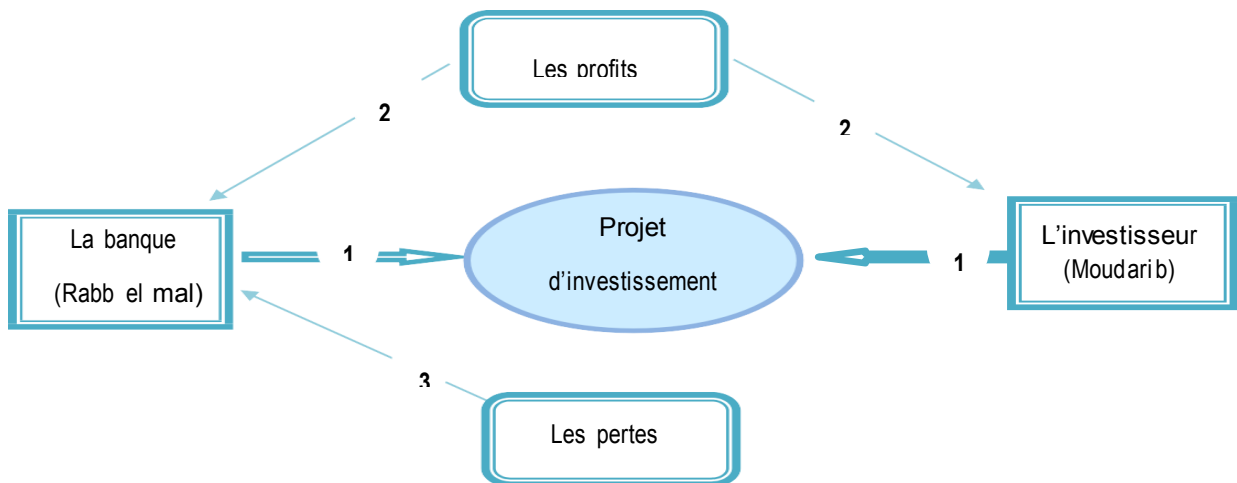
Le décès du moudarib entraîne la déchéance du terme du contrat moudaraba, puisqu'il est le responsable personnel de la gestion du capital financier de Rb el mal, c'est pour cette raison qu'il est autorisé dans ce contrat à remplacer le moudarib en cas de décès par un autre. En exception, ce problème ne se pose pas dans le cas d'une société gérée par plus d'un gestionnaire.

A la fin de l'opération d'investissement, Rab el mal reprend son capital financier avant la répartition des profits réalisés. Cependant, ces profits peuvent être distribués progressivement au fur et à mesure de l'avancement de l'investissement à condition que le capital initial reste protégé.

⁷⁶ Chehrit. Kamel, «le banking islamique : principe, règles et méthode», Edition Grand-Alger-Livres, Alger, 2007, p.19.

⁷⁷ Iman. Karich, op, cit, p.54.

Figure N°3 : Description du contrat « Moudaraba »

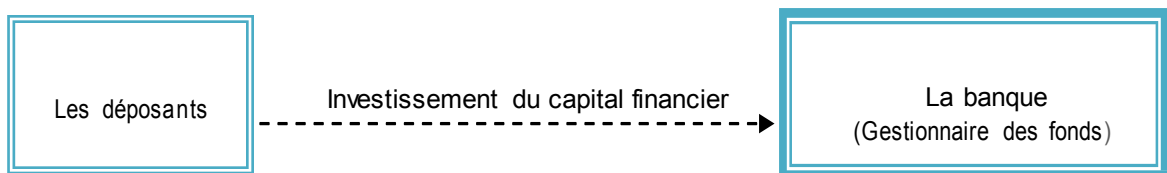


Source : Boukacem Amel, BouchelitRym (2012), op. cit, P310.

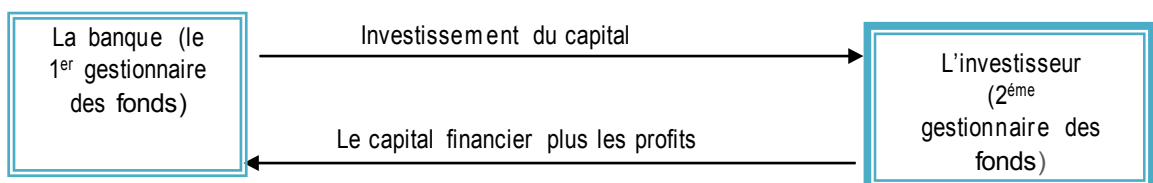
- (1) la banque et l'investisseur signent un contrat de Moudaraba, où la banque se présente comme Rabb el mal et apporte le capital financier. L'investisseur Moudarib et apporte son savoir-faire.
- (2) Les profits engendrés par l'investisseur seront partagés entre la banque et l'investisseur.
- (3) Les pertes seront supportées exclusivement par la banque.

Figure N° 4 : Les étapes du contrat « Moudaraba »

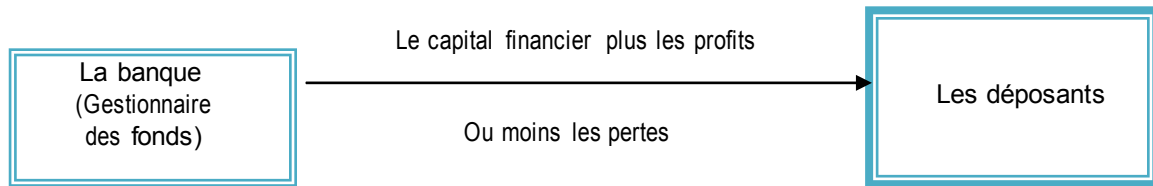
1^{ère} étape : La banque islamique collecte les fonds dans le cadre du contrat Moudaraba



2^{ème} étape : La banque islamique finance le projet d'investissement proposé par l'investisseur dans le cadre du contrat Moudaraba.



3^{ème} étape : La banque islamique partage les profits ou les pertes avec les déposants selon un ratio prédéterminé



B. Moucharaka :

La Moucharaka est considérée comme le mode de financement islamique le plus facile et le plus demandé par les investisseurs débutants ou anciens. Elle se présente comme un contrat d'association entre deux parties (ou plus) : La banque et l'investisseur dans le capital et la gestion du projet d'investissement à condition que les bénéfices et les pertes du projet seront partagés entre les deux parties contractantes selon des ratios convenus⁷⁸.

Autrement dit, la Moucharaka désigne « le contrat dans lequel deux ou plusieurs parties associent leur capital financier, humain et/ou physique afin de développer un nouveau projet commercial ou de participer à une entreprise existante. Leur participation leur donne droit à la gestion commune du projet et à la rémunération de leur investissement définie par un partage des profits ou des pertes occasionnées par l'élaboration du projet »⁷⁹.

Formellement, la Moucharaka est une société de réalisation d'une personnalité morale, constituée par la banque et son client dans le but de réaliser un projet spécifique. La Moucharaka est appelée aussi **Chirkah**, et regroupe deux types différents :

- **Chirkah Al-Milk** : appelée aussi association non-contractuelle, désigne la propriété commune de deux ou plusieurs personnes d'un bien ou d'une entreprise, sans faire accord de participation formel. Ce type de Moucharaka est très rare, et prend l'exemple d'un héritage ou d'un don.
- **Hirkah Al-Aqd** : appelée aussi association contractuelle, désigne la propriété commune de deux ou plusieurs personnes d'un bien ou d'une entreprise, expliquée dans un contrat de participation ou plutôt de partenariat dans la gestion et le partage des profits ou des pertes réalisées selon un pourcentage prédéterminé.

⁷⁸ Moody's, « Islamic Finance : Glossary of Usual Terms and Core Principles », Edition Global Credit Research June, 2008, p.02.

⁷⁹IMane. kerich, op.cit, p 51.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

Afin d'éviter que ce contrat ne devienne qu'une façon détournée de charger un intérêt, plusieurs règles ont été établies :

- ✓ le capital que ce soit financier humain ou physique doit être clairement évalué dans le contrat.
- ✓ Le profit revenant à chaque associé doit être prédéterminé comme une proportion ou un pourcentage et non comme un montant fixe⁸⁰.
- ✓ La quote-part de profit doit être proportionnellement aux parts des associés dans le capital ; mais, certains juristes permettent de variations dans la distribution des profits déterminées par un commun accord entre les associés.
- ✓ Chaque partenaire est responsable des prêts selon sa participation dans le capital, et cette règle ne peut être altérée par aucune condition⁸¹.

L'application de ce contrat consiste sur la participation de la banque islamique dans le financement de projet avec la participation d'un ou plusieurs partenaires. Donc, la banque devient actionnaire, elle assure la gestion de projet avec le client et procède à son contrôle périodique ainsi qu'au suivi de sa réalisation⁸².

Il existe deux principales catégories de contrats Moucharaka :

- **La Moucharaka Tabita** (fixe) ou la banque islamique et le client demeurent partenaires au sein de la société créée (ou le projet) jusqu'à l'expiration de contrat.
- **La Moucharaka Moutanakissa** (dégressive) ou la banque islamique se retire de la société au fur et à mesure de l'avancement de projet financé⁸³. Cette forme s'apparente au capital-risque pratiqué par les banques conventionnelles.

Ce mode de financement est avantageux pour les banques et pour les entreprises. Pour les banques, c'est un mode de financement à long terme de leurs liquidités et représente une source de revenus réguliers. Pour les entreprises, car il leur permet de financer leurs croissances sans l'exigence de garantie⁸⁴.

Les deux figures suivantes résument les principes et les étapes du contrat « Moucharaka » :

⁸⁰ Imane. Karich, op, cit, p.52.

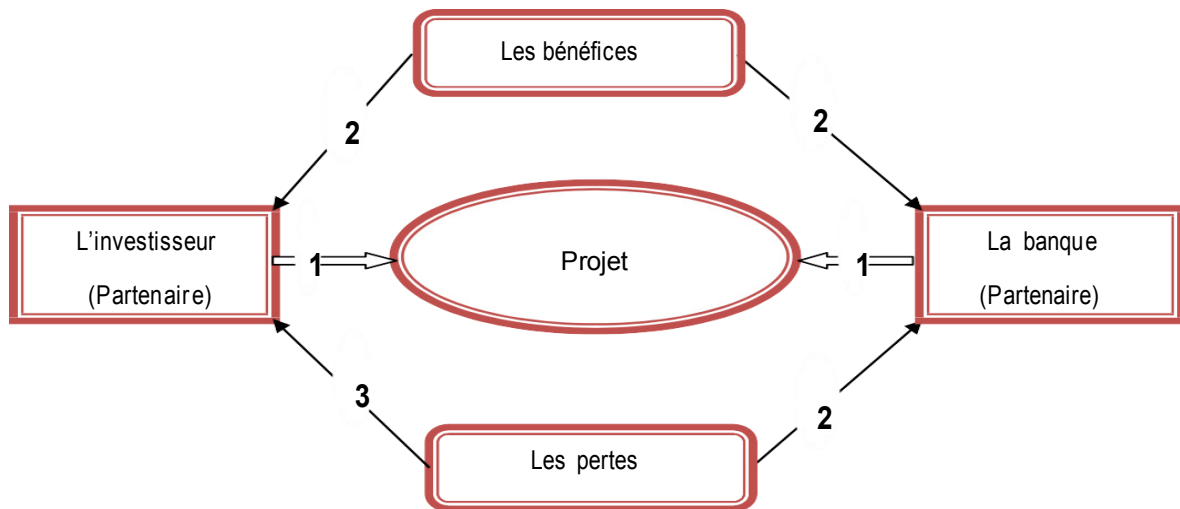
⁸¹ Genevieve. Causse broquet, op, cit, p.62.

⁸² Imane. Karich, op, cit, p.52.

⁸³ Malika. Kettani, op, cit, p.112.

⁸⁴ Hamid. Boualem, « Finance islamique et intermédiation financière, collecter de l'épargne sans transgresser la charia », revue banque, mai 2003, N 713, p.77.

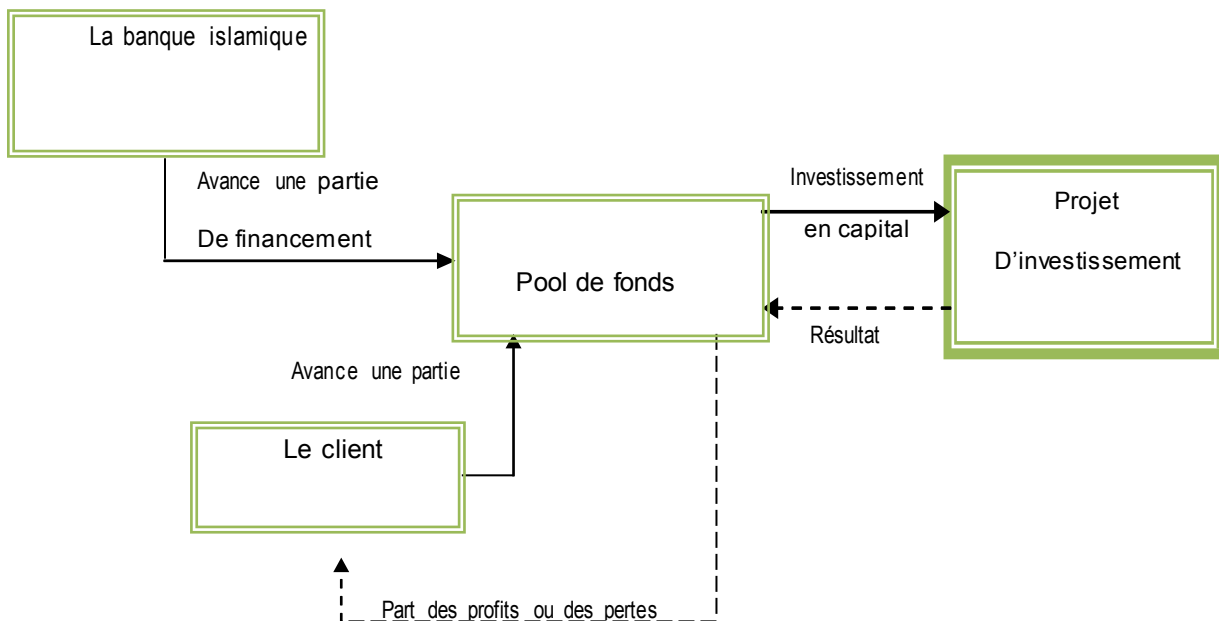
Figure N°5 : Description du contrat « Moucharaka »



Source : Boukacem Amel, BouchelitRym (2012), op.cit, p 309.

- (1) La banque et l'investisseur signent un contrat de Moucharaka, où ils sont responsables de la gestion et du financement du projet ;
- (2) Les profits engendrés seront partagés entre la banque et l'investisseur selon un pourcentage prédéterminé et non comme une somme fixe ;
- (3) Les pertes seront supportées par les associés : banque et investisseur selon le pourcentage de leurs participations dans le capital.

Figure N°6 : Les étapes du contrat « Moucharaka »



Source : Boukacem Amel, op, cit, p.310.

2.8.1.2. Les produits financiers islamiques basés sur la dette :

Même si l'application des mécanismes de contrat de dette classique n'est pas autorisée par l'islam, il existe, en finance islamique, des instruments dont le fonctionnement se rapproche de celui des mécanismes de crédit bancaire traditionnels. Avec quelque différence importante toutefois. La structure des instruments de financement islamiques prévoit une répartition différente des risques et exclut l'utilisation du taux d'intérêt comme moyen de rémunération. Les contrats les plus répandus sont :

A. Mourabaha :

La Mourabaha vient du mot arabe signifiant gain ou bénéfice. Il s'agit d'un contrat d'achat et de revente avec une marge bénéficiaire convenue à l'avance. La banque va acheter à un fournisseur un bien corporel à la demande de son client. Le bien est revendu au client à un prix égal au coût d'achat plus une marge (ribh). Le remboursement peut s'effectuer en une fois ou selon un échéancier fixe lors de la conclusion du contrat⁸⁵.

La Mourabaha constitue un procédé de financement à court terme (généralement 3 à 6 mois) fréquemment utilisé dans les opérations du commerce international, ainsi que les opérations d'acquisition de bien de toute nature : bien d'équipement, de production, de consommation, d'acquisition de voitures.

Ce contrat comme les autres contrats est aussi soumis à des conditions :

- L'exigence de l'existence des biens l'objet du contrat au moment de la signature du contrat ;
- Le prix d'acquisition doit être, aussi bien déterminé de la part du vendeur (la banque) que de l'acheteur (client) ;
- Le bénéfice doit être déterminé avec précision ;
- Les biens font l'objet de livraison doivent être conformes à ceux indiqués dans le contrat ;
- Le vendeur (la banque) doit être réellement en possession du bien au moment de l'opération de vente⁸⁶.
- Le prix de vente ne doit subir aucune modification en cas de retard ou d'anticipation la réalisation de ce contrat passe par les cinq étapes suivantes :
 - ✓ Le client acheteur contacte le fournisseur pour négocier et définir les

⁸⁵ D. Saidane, op, cit, p.77.

⁸⁶ Mlika. Kettani, op, cit, p.114.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

caractéristiques des marchandises dont il a besoin. Il communique les informations à sa banque qui lui fixe un prix.

- ✓ Le client acheteur signe une promesse d'achat à la banque islamique assortie ou non d'un dépôt de garantie.
- ✓ La banque islamique et le fournisseur concluent un contrat d'achat en précisant les modalités d'achat. La banque peut confier un agent, voire le client acheteurs dans la plupart des cas pour effectuer ce travail.
- ✓ La livraison est effectuée un profit de la banque.
- ✓ Un contrat Mourabaha est signé entre la banque islamique et son client acheteur pour un prix comprenant le coût de revient plus une marge, ce contrat doit préciser les modalités de paiement⁸⁷.

La Mourabaha peut prendre une forme spécifique appelée **tawarouq**, le recours à cette variante de la Mourabaha est nécessaire pour répondre aux besoins en trésorerie d'un client. Donc le financier achète un actif (directement ou par l'intermédiaire d'un client agissant en qualité de mandataire) et revend ce même actif à son client pour un prix payable de façon différée. Le client directement ou par l'intermédiaire du financier agissant au tant que mandataire revend alors immédiatement l'actif sur le même marché au vendeur d'origine ou à un tiers. Cette transaction lui procure ainsi les liquidités dont il a besoin⁸⁸.

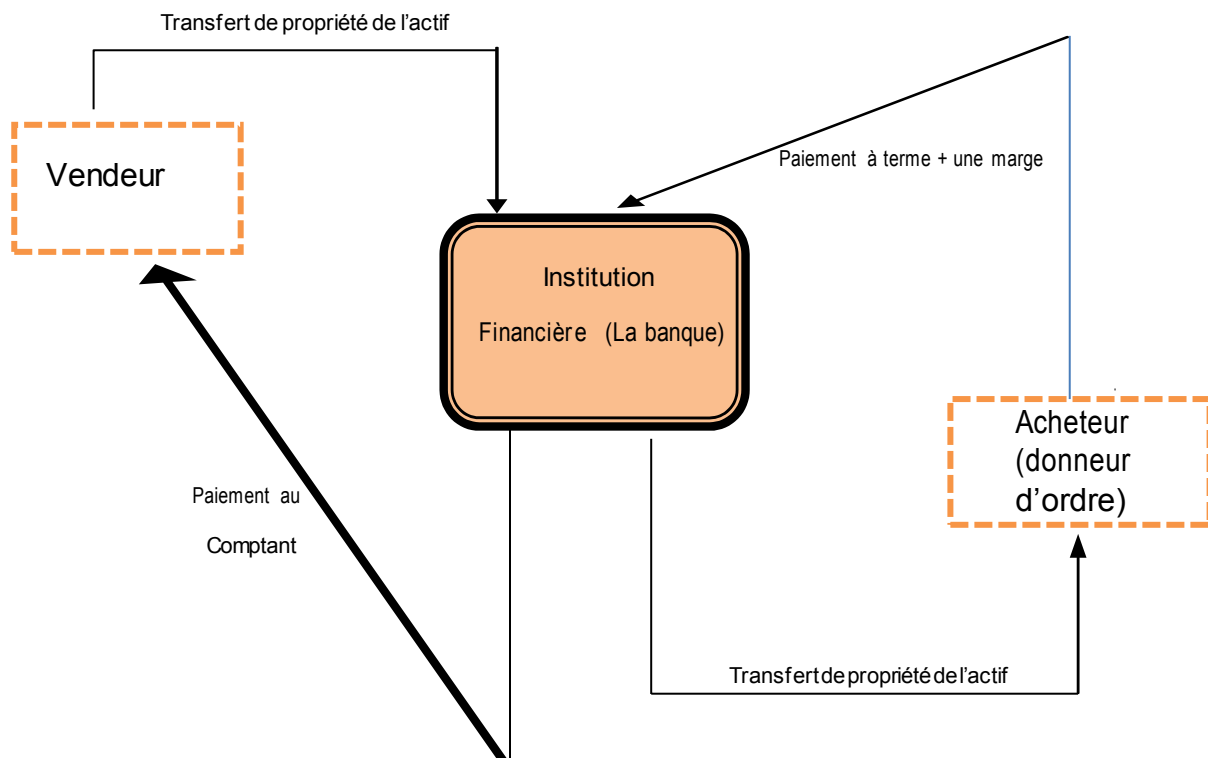
Un courtier est souvent utilisé comme interface entre le client le marché concernant l'actif sous-jacent, il s'assit le plus souvent d'une matière première librement négociable et conforme à la Charïa.

Le contrat Mourabaha est le plus répandu. Il représente près de 80% de l'activité des banques islamiques. La rentabilité de l'opération et la minorité du risque sont les principales raisons de son succès.

⁸⁷ Genevieve Causse-Broquet, op, cit, p.63.

⁸⁸ H. smith, op, cit, p.07.

Figure N°7 : Description du contrat « Mourabaha »



Source : Boukacem Amel, op, cit, p.52.

B. Moussawama :

Tout contrat de vente d'un bien meuble ou immeuble, conclu entre un établissement de crédit, propriétaire du dit bien, et un client sur la base d'un prix convenu d'accord parties sans obligation, pour le vendeur, de déclarer le montant de sa marge bénéficiaire constitue un Moussawama financement.

L'ensemble des règles régissant le contrat Mourabaha défini préalablement s'applique au contrat Moussawama, à l'exception de l'organisation faite à l'établissement de crédit révéler le coût d'acquisition de bien et la marge bénéficiaire réalisé lors de la vente⁸⁹.

La Moussawama se déroule presque de la même manière que Mourabaha⁹⁰, à savoir :

- Le client s'adresse à une banque islamique et présente une demande de crédit qui est approuvée ;
- La banque islamique reçoit une promesse du client ou un bon de commande qui oblige le client à acheter les chariots élévateurs ;

⁸⁹ Document interne de la banque Al Baraka.

⁹⁰ Guide à l'intention des petites et moyennes entreprise, « le système bancaire islamique », Edition centre commerce international, Genève, 2009, p.67.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

- La banque achète les chariots élévateurs et les propose au client ;
- Le Client les contrôle et les accepte ;
- Le prix pratiqué par la banque est un prix unique « tout compris » pour le client ;
- Le client rembourse la banque à tempérament sur la période convenue.

C. Ijara :

Le contrat Ijara est connu aussi sous le nom « Taajir ». L'ijara se présente comme « un contrat de location d'un bien comprenant une possibilité de transfert de la propriété de ce bien au profit du locataire ».

Autrement dit, l'Ijara est un contrat islamique, qui correspond à la location d'un bien. Cette location ne désigne pas la vente du bien, mais la vente de l'usufruit du bien pendant une période déterminée⁹¹. Donc, le bien faisant l'objet de contrat reste propriété de l'agence de leasing (banque) jusqu'à la fin du contrat. En contrepartie, le client dispose du bien contre le paiement d'un loyer à des dates déterminées lors de la signature du contrat.

A la lecture des définitions données au contrat d'Ijara, nous constatons qu'il ressemble beaucoup au contrat de leasing classique. Cependant, il existe des règles spécifiques au contrat d'Ijara afin qu'il soit différent du contrat classique, qui sont :

- Dans le cadre d'un contrat de leasing classique, le locataire du bien doit payer une pénalité de retard, qui correspond à un pourcentage du montant total de crédit. En revanche, en finance islamique, il est strictement interdit de payer la pénalité, parce qu'elle est considérée comme un intérêt. Et en cas de retard, la banque peut appliquer une sanction, et doit la déterminer au début du contrat.
- Une autre différence existe dans ce contrat est que l'agence d'Ijara doit garder la propriété du bien au cours de la durée du contrat.

Pour que le contrat d'Ijara soit licite, les règles suivantes sont indispensables :

- Le bien faisant l'objet du contrat doit avoir l'usufruit. En effet, les biens qui n'ont pas d'usufruit ne peuvent pas être loués, tels que : la nourriture, l'essence.

La banque doit acheter un bien déterminé (équipement ou immeuble), et le mettre à la disposition de son client sous forme de location. Donc, la banque conserve le titre de propriété du bien loué, et que seul l'usufruit du bien sera transmis au client.

⁹¹ El. Gamal, Mahmoud. Amine, "A basic guide to contemporary islamic banking and finance", Rice University, 2000, p 13.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

- Le client s'engage à verser dans le compte bancaire des sommes monétaires périodiques afin de payer le coût d'acquisition du bien où il devient le propriétaire de ce bien.
- Le bien et la durée de location doivent être bien déterminés.
- Le loyer reçu par la banque doit être invariable, et concerne un bien existant déjà.
- Le contrat d'Ijara implique l'intervention de trois parties : Le fournisseur du bien, la banque (appelé en arabe Ajir ou Muajar), achète le bien et devient le propriétaire par location pour une période déterminée, le client (appelé en arabe Mustajir), c'est le locataire du bien.
- La banque ne touche en aucune manière l'argent avant la livraison du bien au client.
- En cas d'une contrevenance par le client à une clause du contrat, la banque a le droit de prononcer la déchéance du contrat.
- En cas d'une rupture de contrat après une certaine période, le bien revient à la banque et la somme des loyers ne sera plus remboursée. En plus, la banque a le droit de demander une indemnité en cas de dommage causé au bien du fait d'une mauvaise utilisation par le client.
- Au terme du contrat d'Ijara, les options suivantes sont possibles : Le client restitue le bien loué à la banque, le client achète le bien (option d'achat mentionnée dans le contrat), le client renouvelle le contrat pour une prorogation de location.
- Lorsque le contrat d'Ijara correspond à un bien caractérisé par une durée de location égale sa durée de vie économique, la valeur résiduelle de ce bien sera soit faible et la banque pourra donner le bien comme un cadeau au client selon un contrat séparé, soit au contraire, elle sera élevée, et la banque n'acceptera pas de faire ce cadeau où elle aura la possibilité de vendre le bien, ou de conclure un nouveau contrat de location.

D. Istisna :

L'Istisna se présente comme un contrat d'entreprise en vertu duquel une partie (« le **moustasni** » : la banque) demande à une autre (« le **sani** » : l'entrepreneur) de lui fabriquer ou de lui construire un ouvrage moyennant une rémunération payable d'avance ou à terme ou de manière fractionnée selon un échéancier convenu entre les parties.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

L'Istisna permet à la banque d'apporter son concours dans des travaux de construction ou d'aménagement d'ouvrages, d'équipement de production et de transport. Ce contrat concerne aussi le financement des biens ne pouvant pas être réglés par les contrats d'Ijara, tels que : l'électricité, le gaz.

Le contrat d'Istisna ressemble en quelques points au contrat Salam. Par exemple, il existe une différence dans l'objet de ce contrat, qui est lié par la livraison d'une marchandise non finie. Donc, l'entrepreneur perçoit les rémunérations monétaires au fur et à mesure de son avancement dans le travail.

Comme les autres contrats, l'Istisna s'organise selon certaines règles :

- Le bien faisant l'objet du contrat doit être bien déterminé (la taille, le type, la qualité).
- La date et le lieu de livraison du bien doivent être mentionnés clairement dans le contrat.
- Le bien doit être un bien manufacturable. Donc, les biens naturels sont exclus du contrat.
- Le client (acheteur final) a le droit d'annuler le contrat si le bien n'est pas conforme aux normes du contrat définies dès le début.
- Juridiquement, il n'existe aucune relation entre l'acheteur final (le client de la banque) et le fabricant. En effet, la banque est responsable à l'égard du fabricant et de l'acheteur.

Le paiement du prix d'ouvrage fabriqué s'effectue d'avance ou à la fin de l'opération, ou bien encore par fractions au fur et à mesure de l'avancement du projet.

E. Salam :

Le contrat Salam est un mode de financement islamique destiné au financement d'exploitation d'entreprise.

A la revanche du contrat Mourabaha, la banque dans le cadre de contrat Salam ne se présente pas en tant que vendeur d'un bien déterminé acheté à partir d'une commande par son client, mais comme acheteur d'un bien (une marchandise)⁹², avec le paiement au comptant de ce bien, qui sera livré à cette banque au futur par ce client.

Plus précisément, Salam est la vente d'un bien dont la livraison se fera dans le futur alors que son paiement se fait au comptant.

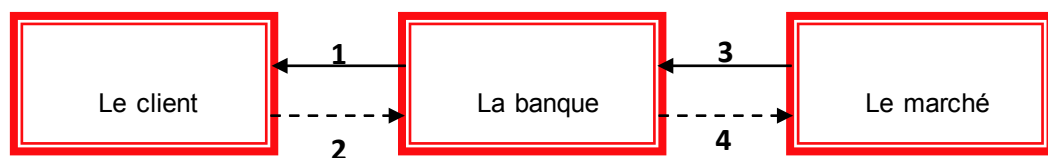
⁹²Aboubaker. Djaber El Djaziri, « La voix du musulman », Edition ASLTM, France, 1987, p.399

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

Pour que le contrat Salam soit correct, les conditions suivantes sont indispensables :

- Le bien qui fait l'objet du contrat, le prix, le lieu, le délai de livraison, la quantité, la qualité, le volume du bien doivent être bien déterminés et acceptés par les parties contractantes, afin d'éviter toute confusion lors de la livraison à la date spécifiée⁹³.
- Le bien doit être livré à la date convenue ; donc la probabilité de son existence au terme du contrat doit être assez élevée. Ce contrat ne peut s'effectuer sur un bien qui existe déjà.
- Le prix du bien doit être réglé à l'entreprise dès la conclusion du contrat.
- Le bien faisant l'objet de contrat Salam doit être un produit industriel, agricole, ou un service, mais pas une monnaie ou un produit alimentaire.

Figura N° 08 : Description du contrat « Salam »



Source : Jouini et pastre, op, cit, p.54.

- (1) Le client vend le bien à la banque au comptant pour une livraison ultérieure.
- (2) Le client livre le bien à la date convenue.
- (3) La banque cède le bien sur le marché.
- (4) La banque vend le bien contre le prix d'acquisition plus une marge bénéficiaire.

2.8.1.3. Les produits concessionnels :

Dans la gamme des produits concessionnels nous trouvons les prêts gratuits appelé Qoroud-Hassana.

A. Qard-hssan :

L'origine du mot Qard est le mot arabe Qirad, qui signifie couper. Il est nommé Qard car il réduit une telle partie de propriété du prêteur quand il donne un crédit à l'emprunteur.

Le mot Hassan provient du mot arabe Ihssan, qui signifie la bonté. Le mot Hassan vise

⁹³ Imane. Karich, op, cit, p-59.

CHAPITRE 1 : MODES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGÉRIE

à expliquer que l'opération de crédit ne peut être effectuée que si le prêteur donne le crédit sans attendre une contrepartie seulement l'aide de Dieu.

Le but de Qard-hssan est de généraliser la fraternité dans la société (entre les pauvres et les riches). En effet, le Qard hassan aide les personnes qui ont un besoin de financement et n'ont pas une capacité de financement⁹⁴. Autrement dit, Qard hassan est un prêt bancaire sans intérêt destiné à l'aide des personnes se trouvant dans des difficultés financières temporaires. Aussi, Qard hassan peut se présenter comme un découvert pour soutenir une activité déjà financée dans le passé. Ce type de crédit est appliqué par plusieurs banques islamiques mondiales.

Le contrat Qard Hassan s'organise selon les règles suivantes :

- Le client reçoit le prêt bancaire à condition qu'il rembourse à une date prédéterminée, et sans aucune charge d'intérêt.
- La source de ce prêt est la Zakat (non pas les dépôts).
- Ce prêt est destiné seulement aux personnes se trouvant dans une mauvaise situation temporairement (décès, mariage, étudiant,...).
- Ce prêt peut être utilisé comme complément d'un contrat. Par exemple, la banque peut octroyer ce prêt à une entreprise cliente (qui a déjà signé un autre contrat de financement avec cette banque) qui a des difficultés financières, ce qui permet d'une part à l'entreprise de se relancer et continuer son travail, et d'autre part à la banque de sauvegarder ses intérêts.

La banque a le droit d'exiger au client le paiement des frais administratifs, à condition que la somme de ces frais ne corresponde pas à un pourcentage du montant total du prêt.

⁹⁴ Omer Bin Thabet, « Qard al-hassan », The Global University in Islamic Finance, p.01.

**CHAPITRE 2 : LE
FINANCEMENT DES
START-UPS EN
ALGERIE, UNE JEUNE
EXPERIENCE**

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

SECTION 1 : DEFINITION ET CARACTERISTIQUE DES START-UP

1.1. DEFINITION ET LES DIFFERENTS TYPES DE START-UPS

1.1.1. START-UP : contexte et définition

Au 20^e siècle, lors de la quatrième révolution industrielle, l'émergence de nouvelles technologies et de nouveaux moyens de communication tels que l'Internet ont contribué à une hausse de la croissance économique. Cette nouvelle économie est définie comme « l'économie liée au développement des firmes utilisant les nouvelles technologies de l'information et de la communication, en particulier Internet. »⁹⁵ Elle se caractérise avant tout par un changement fondamental dans la façon de créer, la volonté d'innover, la façon de communiquer et d'interagir avec les consommateurs. L'utilisation du terme start-up est ainsi née après la Seconde Guerre mondiale avec l'émergence des premières sociétés de capital-risque.

La start-up joue actuellement un rôle important et croissant dans l'économie mondiale.

Par définition, une start-up est « une jeune entreprise innovante, dans le secteur des nouvelles technologies. »⁹⁶ Il existe plusieurs orthographes possibles concernant le mot « start-up », mais l'idée est de mettre l'accent sur la phase de démarrage, le « Start », et la phase de croissance forte, le « up ». Nous avons choisi d'utiliser l'orthographe « start-up » tout au long de notre chapitre.

Les membres d'une start-up sont portés par le même projet, les mêmes rêves et agissent en équipe. Ils partagent ainsi des valeurs, un état d'esprit et une vision. Ils sont jeunes et expérimentés et veulent revaloriser le travail par une mise en commun des idées et une remise en question constante où la créativité, l'innovation, la réactivité et la flexibilité sont fondamentales.

Ainsi, la start-up se caractérise par plusieurs valeurs qui dépassent celle d'une entreprise classique. Eric Ries, dans son œuvre « The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses », définit la start-up comme « une institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service

⁹⁵Nouvelle Economie (n.d.). Dictionnaire Le petit Larousse. Edition Larousse. Partie, France. Larousse.fr. <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/economie/27630/locution?q=marche>

⁹⁶Start-up. (2005). Dictionnaire Larousse de poche 2003 (p. 773). Paris, France : Edition Larousse

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

dans des conditions d'incertitude extrême »⁹⁷. En effet, les membres de la start-up agissent sur un marché inexistant ou instable. De ce fait, leur stratégie et leur business model ne sont pas établis et peuvent évoluer au fil du temps selon les diverses opportunités rencontrées.

Nous ne caractérisons pas une start-up en fonction de sa taille ou de son nombre d'employés. Par exemple, des entreprises comme Uber ou Airbnb sont encore considérées comme des start-ups de par leurs stratégies et leurs business model. Par la définition du Larousse, une PME est « une entreprise d'importance petite et moyenne, dans laquelle le chef d'entreprise assume personnellement et directement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise, quelle que soit la forme juridique de celle-ci. »⁹⁸. Par conséquent, la différence fondamentale entre une start-up et une PME est que la start-up recherche son business model, tandis que la PME applique un business model défini.

Patrick Fridenson⁹⁹ a ainsi défini quatre conditions à remplir pour les start-ups : une forte croissance potentielle, une technologie nouvelle, un besoin de financement massif et être sur un marché nouveau dont le risque est difficile à évaluer.

1.1.2. Les différents types de START-UPS :

Dans son œuvre « The fourstepstothe Epiphany: successful strategies for products that win », Steven Blank écrit « Not all start-ups are alike. »¹⁰⁰ Lorsque l'entrepreneur décide de lancer un produit ou un service sur un marché, celui-ci doit bien analyser sur quel type de marché il se trouve pour pouvoir par la suite définir sa stratégie. Le type de marché a de plus en plus d'importance au fur et à mesure du processus. Selon le positionnement sur le marché et la stratégie choisie, il y'aura des différences significatives entre les méthodes utilisées par les entrepreneurs, tant bien d'un point de vue financier que stratégique. Les chances de succès de la start-up seront fortement influencées par la bonne compréhension de ses différences.

⁹⁷« L'actualité du livre. La sélection de l'expansion management review », *L'Expansion Management Review*, vol. 145, no. 2, 2012, pp. 6-8

⁹⁸PME (n.d.). Dictionnaire Le petit Larousse. Edition Larousse. Partie, France. Larousse.fr.
http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/P_M_E_/61847

⁹⁹Ottan G. (2016). *Dis, c'est quoi une start-up... ?*. <http://1001startups.fr/dis-cest-quoi-une-start-up/>

¹⁰⁰Blank S.G. (2006). *The Four Steps to the Epiphany*.

http://web.stanford.edu/group/e145/cgi-bin/winter/drupal/upload/handouts/Four_Steps.pdf

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

1.1.2.1. Analyser le marché cible :

Il existe quatre types de marchés qui différencient la stratégie vis-à-vis du marché, des barrières à l'entrée et des concurrents, de la chaîne de distribution et de son modèle de ventes, de ses besoins financiers et des consommateurs.

D'un point de vue financier, l'entrepreneur devra avant tout étudier ses besoins en capital et le temps dont il aura besoin avant de réaliser du profit.

Pour différencier ces quatre types de marchés, il est important de définir les concepts « disruptive innovation » et « sustaining innovation ».

Clayton Christensen a écrit : « L'innovation de rupture est celle qui crée, transforme ou détruit un marché. »¹⁰¹ Elle réinvente une technologie, un business model et génère un nouveau marché et de la valeur ajoutée. L'innovateur crée un nouveau produit dans un nouveau marché. Par opposition, la « sustaining innovation » ne crée pas un nouveau marché, mais améliore ou développe un marché existant.

- **Un nouveau produit dans un nouveau marché :**

Le nouveau produit qui répond à un problème sur le marché, a des besoins réels pour le consommateur et apporte ainsi une solution nouvelle et innovante. L'entrepreneur n'a pas de concurrents, son principal dilemme est l'analyse du marché et la recherche de clients potentiels. Son objectif est d'identifier la problématique, les besoins des consommateurs et trouver une position claire et unique dans l'esprit des consommateurs.

- **Un nouveau produit dans un marché existant :**

Les compétiteurs définissent le marché. L'objectif pour l'entrepreneur est d'apporter un produit qui offre une meilleure qualité, de meilleures performances ou une meilleure caractéristique pour rester compétitif. Le dilemme de l'entrepreneur est donc avant tout lié à la concurrence. Il existe plusieurs stratégies pour entrer sur un marché existant. Dans le cas d'un nouveau produit comme vu ci-dessus, nous sommes dans une stratégie de différenciation. Par définition, la différenciation est « un ensemble de mesures prises par une entreprise pour diversifier les caractéristiques d'un produit et se démarquer de ses concurrents afin de développer la diffusion de ce produit. »¹⁰². Cependant, plus de la moitié des

¹⁰¹Guellac D. (2015). *Innovation de rupture: définition, position de la France, politiques publiques.*

¹⁰²Différenciation (n.d.). Dictionnaire Le petit Larousse. Edition Larousse. Paris, France. Larousse.fr. <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/différenciation/25438>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

entrepreneurs suivent un parcours hybride, ils créent un nouveau produit qui segmente un marché existant. Selon la définition du Larousse, une segmentation est « un découpage du marché en sous-ensembles homogènes (segments) selon l'âge, le sexe, le revenu, le style de vie, etc., qui permettent à l'entreprise d'adapter ses produits aux besoins spécifiques des consommateurs.»¹⁰³ Le produit répond ainsi à un besoin réel pour le consommateur. L'entrepreneur doit avoir une vision claire et précise de son positionnement dans le marché. Nous remarquons deux types de segmentation : la stratégie de différenciation par les prix et la stratégie de niche.

- **Stratégie de différenciation par les prix dans un marché existant :**

Une stratégie de différenciation par les prix est obtenue par la réduction des coûts. Il s'agit généralement de proposer un produit débarrassé de certaines fonctionnalités considérées comme inutiles à prix bas. Le dilemme dans le cas de cette stratégie est de proposer un coût inférieur à ceux des concurrents et de rester rentable sur le long terme.

- **Stratégie de niche dans un marché existant :**

Un marché de niche est « un marché très étroit correspondant à un produit ou service très spécialisé.»¹⁰⁴ Le dilemme dans le marché de niche est de définir la clientèle, la spécificité de son produit et de se positionner sur un marché étroit. De plus, bien que les concurrents dans ce type de marché soient souvent peu nombreux, ils sont également bien établis et défendent leurs parts de marché.

1.1.2.2. Définir sa stratégie :

Steve Blank¹⁰⁵ propose six variétés de start-up selon la vision de l'entrepreneur, la composition de son équipe, la stratégie financière visée et la phase du cycle dans laquelle la start-up se trouve.

- **Lifestyle Start-ups** : l'entrepreneur travaille pour sa passion. Il poursuit son rêve en travaillant. Son objectif principal n'est pas financier.
- **Small-Business Start-ups** : l'entrepreneur travaille pour nourrir sa famille. Il possède sa propre activité, par exemple un salon de coiffure ou une épicerie, et

¹⁰³Segmentation (n.d.). Dictionnaire Le petit Larousse. Edition Larousse. Paris, France. Larousse.fr.
<http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/segmentation/71825>

¹⁰⁴Marché de niche. <https://www.definitions-marketing.com/definition/marche-de-niche/>

¹⁰⁵The Wall Street Journal (2013). Steve Blank : The 6 Types of Startups.

<http://blogs.wsj.com/accelerators/2013/06/24/steve-blank-the-6-types-of-startups-2/>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

engage sa famille ou des employés locaux. Il trouve le capital nécessaire en économisant ou en empruntant à ses proches ou à des banques.

- **Scalable Star-ups** : l'entrepreneur pense que sa vision peut changer le monde. Son objectif principal n'est pas l'argent, mais la croissance, il veut créer de la valeur ajoutée dans l'entreprise qui pourra éventuellement être rachetée par après. Dans ce type de start-up, l'entrepreneur fait principalement appel à des « venture capitalistes », des investisseurs en capital-risque, pour financer son business model. Facebook et Google sont définis comme des Scalable Start-ups.
- **Buyable Start-ups** : l'entrepreneur préfère trouver des fonds grâce à des modes de financement moins traditionnels, les Business Angels et le Crowd funding. Ces start-ups sont considérées comme des cibles d'acquisition et sont dans la plupart de cas rachetées par de plus grosses entreprises.
- **Social Start-ups** : l'entrepreneur veut faire du monde un meilleur endroit, il veut faire une différence. La start-up peut être organisée comme une ASBL, l'argent n'est pas un objectif en soi.
- **Large-Company Start-ups** : l'entrepreneur doit innover pour assurer sa survie et sa croissance dans un monde où les menaces externes et l'instabilité augmentent. Le but de la start-up n'est pas d'améliorer les business model existants, mais d'inventer de nouveaux business model.

1.2. LE CYCLE DE VIE ET LE CYCLE DE FINANCEMENT DES START-UPS

1.2.1. Le cycle de vie des start-ups :

Comme toute entreprise, la start-up suit un cycle dont les entrepreneurs doivent être conscients pour mener à bien leurs projets. La start-up est particulièrement confrontée à l'incertitude économique, il est donc essentiel de savoir comment faire face à chaque phase, quels en sont les risques encourus pour chacune et en fonction de son avancement et de ses besoins, choisir un mode de financement disponible et adapté.

Chaque étape s'accompagne d'une nécessité d'accommodation aux variations de l'environnement, l'entreprise doit essayer d'anticiper les différents événements et s'adapter. A

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

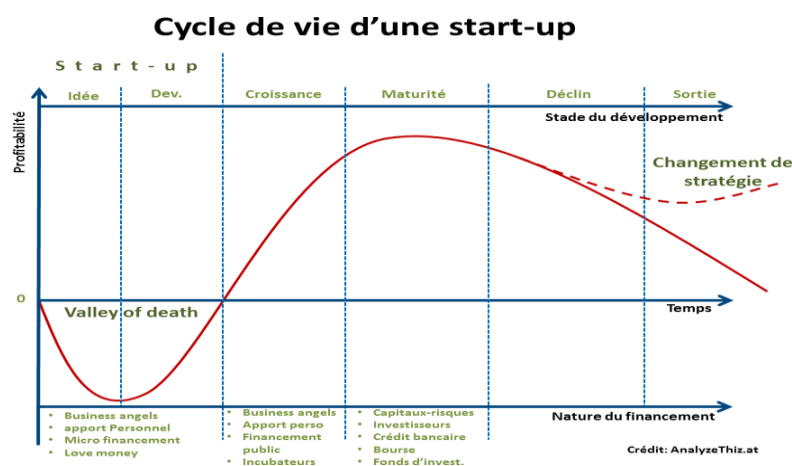
chaque étape du cycle, l'objectif principal de l'entrepreneur ne doit pas être la réussite de son projet, mais doit être la garantie d'avoir la quantité d'argent nécessaire pour passer à l'étape suivante.

Pratiquement aucune start-up n'est capable de générer les flux financiers nécessaires au développement de son projet. L'entrepreneur fournit son apport personnel, un capital initial dans la société et doit ensuite trouver les ressources humaines et financières externes pour naître et assurer la continuité des on projet.

L'entrepreneur n'a pas uniquement besoin de fonds durant la phase de lancement, son idée va également passer par d'importantes phases de validation, de développement et de commercialisation.

Comme nous pouvons le voir sur le graphe ci-dessous, il existe six phases dans le cycle de vie de la start-up et chacune de ses phases est liée aux étapes du cycle de financement. Ce schéma permet de se repérer pour tenter d'anticiper les difficultés du développement des start-ups. Cependant, il est évident que l'entreprise et la croissance idéale n'existent pas et que chaque entreprise va être confrontée à un parcours différent au cours de son évolution.

Graphe N°01 : Cycle de vie d'une start-up



Source : AnalyzeThis.at¹⁰⁶

¹⁰⁶C'est au carré conception création. (2015). *La réussite pour une start-up, c'est de se faire racheter ?* <http://www.cestaucarre.fr/2015/11/la-reussite-pour-un-e-start-up-c-est-de-se-faire-racheter.html>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

a) L'idée :

L'entrepreneur doit trouver une idée afin de pouvoir lancer son projet. L'objectif est d'identifier un besoin client existant à satisfaire et le marché cible sur lequel se positionner. Pour cela, l'entrepreneur constitue une équipe pour les postes clés. Il est indispensable que l'équipe partage les mêmes objectifs, les mêmes valeurs et la même vision pour la bonne entente et le bon déroulement du projet. Durant cette étape, l'entrepreneur doit constituer un business plan et un plan financier détaillé de son idée pour intéresser les investisseurs potentiels.

b) Le développement :

L'entreprise va rentrer dans la création effective du projet. Grâce à diverses études de marché, son idée a désormais toutes les caractéristiques et les détails choisis. L'entrepreneur a désormais besoin de fonds pour ses frais de recherche et développement et pour les immobilisations nécessaires à son activité.

Lors de ces deux premières phases de développement, les entreprises traversent la « vallée de la mort » et risquent la faillite s'ils ne parviennent pas à couvrir leurs cash-flows négatifs au cours des premières années de création et de croissance. Pour définir la vallée de la mort, Richard Meyer utilise l'expression « écart de capital entrepreneurial »¹⁰⁷, en d'autres mots l'écart entre le besoin et la disponibilité de capital d'investissement pour les entrepreneurs. Les start-ups et les petites entreprises en phase de lancement sont particulièrement confrontées à ce dilemme. Beaucoup n'y survivent pas et échouent ainsi au moment de rentrer sur le marché.

c) La croissance :

L'entreprise commence à produire et à commercialiser son idée. Son projet connaît une demande croissante sur le marché. Cependant, le niveau des ventes n'est toujours pas suffisant pour soutenir l'activité, la croissance des revenus est faible et le flux de trésorerie est toujours négatif. L'entreprise commence peu à peu à devenir rentable, grandissant proportionnellement avec le niveau des ventes.

¹⁰⁷Meyer R.T. (2016) *The Start-Up Enterprise Valley of Death*. <http://www.cfi-institute.org/VP%20-%20The%20Start-Up%20Enterprise%20Valley%20of%20Death%20-%20Meyer.html>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

Dans cette étape, l'entrepreneur doit avant tout faire preuve de compétences managériales. Il est important qu'il soit capable de suivre la croissance. C'est pourquoi son équipe doit être capable de regarder dans la même direction, être en harmonie et l'entrepreneur doit être capable de déléguer les tâches.

d) La maturité :

Une fois que le taux de croissance et la rentabilité deviennent constants, l'entreprise entre dans une phase de stabilisation. L'entreprise est établie sur le marché et est rentable. Cette phase peut durer plusieurs années.

L'entrepreneur peut vouloir étendre son entreprise et peut ainsi décider de mettre l'accent sur le marketing, d'augmenter sa capacité de production, d'apporter de nouvelles caractéristiques à son produit, etc. et refait pour cela des dépenses recherche et développement. Cette phase faisant preuve de beaucoup moins d'incertitudes que les précédentes. Les risques étant liés au marché, son potentiel et sa rentabilité, il est plus facile pour l'entrepreneur d'obtenir un investissement.

e) Le déclin :

La concurrence augmente et laisse de moins en moins de place à l'entreprise et amène ainsi des doutes et de la confusion. L'entreprise entre dans une phase critique appelée « phase de turbulence » marquée par des changements concernant les valeurs sociales, culturelles et les besoins. L'entreprise est ainsi vite amenée à l'étape de la sortie.

f) La sortie :

Il faut bien avoir à l'esprit qu'une start-up, c'est un état temporaire. Une fois arrivée à la phase de sortie, une première possibilité est que l'entrepreneur remarque que son business model n'est pas satisfaisant, les coûts dépassent les profits, la concurrence est trop forte, et la start-up disparaît. La deuxième possibilité est la réussite. La start-up se transforme alors en une entreprise classique avec de gros profits ou celle-ci peut également se faire racheter par une entreprise classique. L'introduction en bourse ou le rachat de la start-up indique la fin de sa recherche d'un business model. La start-up n'en est désormais plus une.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

1.2.2. Le Cycle De Financement Des Start-Ups :

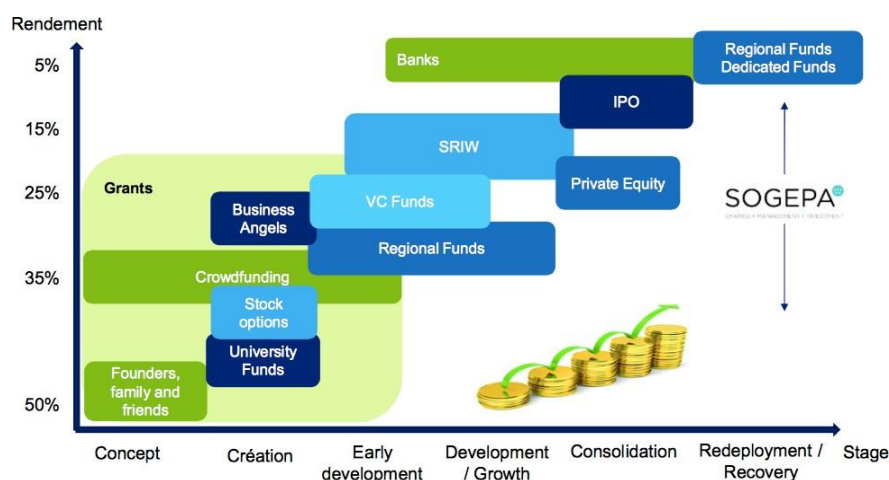
Le cycle de financement des start-ups est mis en parallèle avec le cycle de vie de celles-ci. En effet, l'entrepreneur va traverser plusieurs étapes de financement selon l'avancement de son projet et les risques encourus lors de chaque étape.

Indépendamment de sa taille et de son secteur, la start-up doit réfléchir à la source de financement la mieux adaptée à l'étape dans le cycle de vie et le cycle de financement dans laquelle elle se trouve.

Dans ce point, nous allons aborder le cycle de financement de l'entreprise et les risques à surmonter à chaque étape. Nous développerons plus tard les différents modes de financement plus en détail.

Lorsque l'entrepreneur décide de lancer une idée, son projet n'a encore aucune garantie d'être rentable. L'accès des start-ups au marché des capitaux est difficile étant donné le risque élevé dû à l'instabilité du marché sur lequel elles se trouvent. C'est pourquoi l'entrepreneur va devoir trouver d'autres moyens de financement internes ou externes que le prêt bancaire. Sur le graphe ci-dessous, nous pouvons constater l'évolution du risque et du rendement selon l'étape du cycle de vie de la start-up. Plus le projet évolue, plus le risque et le rendement pour l'investisseur diminuent.

Graph N° 02 : l'évolution du risque et du rendement



Source : Deloitte¹⁰⁸

¹⁰⁸Trevisan V. (2015). Les nouveaux modes de financement de l'entreprise : à la recherche du chaînon manquant entre les banques et les actionnaires.

<https://www.financialforum.be/sites/financialforum.be/files/media/1615.pdf>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

a) Bootstrapping :

L'entrepreneur est dans la première phase du financement de sa start-up, le « bootstrapping ». Le bootstrapping représente le départ personnel de l'entrepreneur. Ainsi, il commence dans un premier temps à rechercher dans ses propres ressources et il place son apport personnel dans la start-up. Son projet n'est encore qu'une idée, il n'a pas encore pris forme et les seules personnes qu'il peut convaincre à ce stade sont sa famille et ses proches. Les acteurs qui investissent généralement en premier lorsque nous lançons une idée sont nommés les 3F's : family, friends and fools. L'argent investi par les 3F's est appelé « Love Money ». Dans cette étape, l'entrepreneur fait aussi appel au financement participatif, le Crowd funding, via une plateforme Internet pour solliciter des milliers de personnes.

Comme dit plus haut, le bootstrapping consiste à se financer avec ses propres ressources sans faire appel à un financement externe. Dès lors, il peut arriver que l'entreprise génère assez de revenus dès le lancement de son activité et ne subisse pas beaucoup de dépenses. L'entreprise va alors pouvoir continuer à progresser sur ses propres ressources en limitant ses sorties de cash.

Etant donné que l'apport personnel de l'entrepreneur et l'argent apporté par les 3F's et via le Crowd funding sont une ressource limitée, le « bootstrapping » est une étape très courte dans le temps.

Lors de cette étape, les premiers enjeux concernent la réalisation du projet, la composition d'une équipe harmonieuse et la recherche d'un financement adéquat pour ce projet.

b) Seed financing :

L'entreprise est ainsi créée et l'entrepreneur a désormais besoin de capitaux pour lancer son activité. L'entrepreneur fait appel à des investisseurs, il a avant tout besoin de fonds pour ses frais de recherche et développement et pour les immobilisations corporelles nécessaires à son activité. Les fonds apportés avant que l'entreprise ne commence à générer de l'argent sont appelés les fonds d'amorçage.

Etant donné qu'à ce stade du développement le risque est fortement élevé, l'entrepreneur devra trouver d'autres alternatives que le financement auprès des banques. Pour pouvoir financer ses coûts, il va se tourner vers de nouvelles formes de compagnies, les

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

Business Angels, où il pourra tenter d'obtenir une petite quantité d'argent. C'est à ce moment que l'étape du « seed financing » débute. Pour convaincre ces Business Angels, l'entrepreneur doit avoir une idée claire et définie de son projet et un business plan détaillé.

A ce stade du développement, une aide gouvernementale pour également être apportée pour les projets innovants. Les Régions proposent ainsi différentes aides et différents subsides dans le but de favoriser la croissance économique.

C'est lors de cette étape que l'entreprise traverse « la vallée de la mort ». D'un point de vue financier, chaque jour consomme un peu plus les fonds récoltés et le risque de découvert ou d'un développement de produit non efficace est élevé. A la fin de cette étape, soit l'équipe fournit une solution convaincante avant de venir à bout de sa première levée de fonds, soit elle échoue et l'entreprise disparaît.

L'entrepreneur doit dans cette phase faire preuve de compétences managériales, renforcer son équipe et ses fonds propres. Il a besoin de financer ses équipements de production, ses installations et ses fonds de roulement. Les fonds de roulement sont nécessaires pour payer à temps les fournisseurs, les employés et les charges. Il s'assure ainsi de l'efficacité et de la bonne santé financière de l'entreprise à court terme.

c) Start-up financing :

Une fois que l'équipe a développé ce qui avait été initialement élaboré, elle rentre dans la phase du « start-up financing » et commence à produire. A ce stade, l'entrepreneur a besoin de fonds pour la production et il peut avoir besoin d'immobilisations incorporelles, par exemple des logiciels. La plupart des risques en recherche et développement ont maintenant été résolus et l'entrepreneur fait maintenant face à un dilemme pour mettre en place une technologie et un processus efficace et rentable.

d) First-stage financing :

L'étape du financement pendant la période de croissance est appelée « first-stage financing ». L'entreprise n'étant pas encore rentable, le financement est indispensable pour soutenir cette croissance.

Dans cette étape, l'entreprise est confrontée à des risques marketing et de ventes. En effet, beaucoup d'entreprises ont créé de bons produits, mais ont échoué au moment de la vente.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

e) **Second-stage financing** :

Le produit ou le service est désormais bien établi et gagne de plus en plus de parts de marché. L'entrepreneur a besoin de fonds pour soutenir la forte croissance de la demande et de la production. L'entreprise génère des revenus, mais toujours pas suffisamment pour atteindre le seuil de rentabilité.

f) **Mezzanine financing** :

L'entreprise est désormais rentable et a atteint une phase dite de stabilisation. Une fois cette stabilisation atteinte, l'entreprise peut tenter une introduction en bourse ou un rachat de son entreprise. Le but de cette phase va alors être d'obtenir les fonds nécessaires pour permettre d'attendre le moment adéquat pour entrer dans la phase de sortie. La dette mezzanine va permettre à la start-up d'obtenir un financement important en une seule étape.

1.2.3. **Les différents besoins de la start-up** :

La start-up se caractérise par un besoin de financement massif. Comme nous l'avons vu, une des étapes les plus délicates dans la création d'une start-up est de déterminer les besoins financiers à satisfaire, de trouver les sources de financement les plus adaptées à ces besoins et de savoir les optimiser.

Le succès de la start-up ne dépend pas uniquement de l'idée de l'entrepreneur, l'anticipation des besoins de financement de la start-up est également importante. Si l'entrepreneur sous-estime ses besoins de financement, l'entreprise peut tomber dans la faillite, mais si l'entrepreneur sur-estime ses besoins, il ne possédera plus que très peu de part du capital de son entreprise et par conséquent très peu de contrôle.

Evaluer les différents besoins de la start-up est indispensable pour réaliser le plan de financement prévisionnel de la start-up qui sera nécessaire pour trouver des investisseurs. Nous distinguons trois principales catégories de besoins financiers : les immobilisations, le besoin en fonds de roulement et les remboursements d'emprunt.

A. Les immobilisations :

Les immobilisations sont les investissements de départ qui constituent l'outil de production et qui sont amenés à durer dans l'entreprise. On parle d'immobilisations corporelles pour les terrains, les matériels et les véhicules ; d'immobilisations

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

incorporelles pour les brevets ou pour les logiciels et d'immobilisations financières. Grâce à ces immobilisations, la start-up va générer des avantages économiques futurs en lui permettant d'optimiser ses coûts et d'être compétitif sur le marché.

B. Le besoin en fonds de roulement(BFR) :

Le besoin en fonds de roulement est « un indicateur financier qui chiffre le besoin résultant du décalage dans le temps entre le moment où vous allez encaisser des sommes et le moment où vous allez en décaisser. »¹⁰⁹. Ce sont les fonds dont l'entreprise dispose pour financer son cycle d'exploitation, en d'autres termes son activité quotidienne. L'entrepreneur doit calculer le besoin résultant du décalage dans le temps entre les encaissements et les décaissements par rapport aux paiements des clients et des fournisseurs, la valeur du stock, le crédit de TVA et les dépenses d'exploitation exigible à l'avance par exemple le loyer et les assurances pour ne pas se retrouver à court de liquidités.

C. Les remboursements d'emprunt :

Calculer les remboursements d'emprunt permet à l'entrepreneur d'anticiper le budget mensuel alloué au remboursement du crédit, comprenant le capital et les intérêts, et d'estimer le coût total du prêt.

Par conséquent, les besoins de financement de la start-up vont dépendre des besoins matériels et immatériels nécessaires à la production, du temps de production, de la gestion des stocks, des délais de paiement avec les clients et les fournisseurs, des accords avec les investisseurs, etc. Toutes ces dépenses doivent être évaluées pour obtenir un plan financier prévisionnel précis.

¹⁰⁹Clermont T. (n.d). *Business plan : comment calculer son besoin de financement ?* <https://www.guide-du-business-plan.fr/comment-calculer-le-besoin-de-financement-dans-son-business-plan/>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

SECTION 2 : MODES DE FINANCEMENT DE LA START-UP DANS LE MONDE ET EN ALGERIE

2.1. LE FINANCEMENT PAR LES FONDS PROPRES ET LE LOVE MONEY

L'entrepreneur lance son projet sur ses propres fonds propres, il apporte le capital initial. Il est évidemment très rare que cet apport personnel limité soit suffisant pour couvrir les investissements à venir.

L'entrepreneur fait ensuite appel aux 3F's ; ses proches, sa famille et ses amis. On appelle cet apport le « Love Money », autrement dit « l'épargne affective de proximité »¹¹⁰.

Les montants du Love Money sont de quelques milliers d'euros et peuvent être sous forme de dons, de prêts ou en prenant des parts de la société.

En corrélation une fois, ce type de financement n'est pas suffisant pour les entreprises ayant de lourds besoins financiers, mais c'est un premier moyen convivial de lever des fonds qui ne nécessitent pas de taux d'intérêt.

Bien que le Love Money procure un avantage fiscal aux investisseurs, le risque dans les affaires avec des proches est que l'argent peut influencer les relations et être source de conflits. Il est important pour l'entrepreneur d'être clair, transparent et de bien définir la relation et le titre dans l'entreprise des on proches.

L'apport du Love Money montre aussi aux investisseurs à venir que l'entrepreneur a su convaincre ses proches de la crédibilité de son projet.

2.2. LE FINANCEMENT PAR LE CROWDFUNDING

Le Crowdfunding n'existe que depuis quelques années, mais son utilisation et le nombre de plateformes de Crowdfunding est en plein essor. Pour ces raisons, nous avons décidé de consacrer une section de notre chapitre au Crowdfunding, ses avantages et inconvénients et la bonne façon de lancer une campagne pour garantir son succès.

¹¹⁰Ooreka .Love money. <https://levee-de-fonds.ooreka.fr/comprendre/levee-de-fonds-love-money>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

2.2.1. Qu'est-ce que le Crowdfunding?

Comme nous l'avons dit précédemment, le Crowdfunding est en pleine période de croissance depuis quelques années. Cependant, nombreux sont ceux qui ignorent l'existence de ce mode de financement. Avant d'aller plus loin, nous allons commencer par définir ce terme.

Généralement, les entrepreneurs font appel au Crowdfunding lors de la phase de lancement, après avoir fait appel aux 3F's et avant d'avoir recours aux Business Angels. Contrairement aux sources de financement traditionnelles où l'entreprise se finance à l'aide d'un nombre limité d'investisseurs institutionnels investissant de grandes sommes, le Crowdfunding, littéralement traduit « financement participatif », s'adresse via une plateforme internet à un large nombre de personnes, la foule ou « the crowd » en anglais, investissant chacun de petites sommes en échange d'une rémunération préalablement définie.

Selon Brabham, le Crowdfunding est uniquement une source de financement alternative aux sources traditionnelles qui consistent à trouver du soutien financier par la foule afin de pouvoir développer un projet sur le marché. Selon la définition de cet ouvrage, il s'agit de « faire appel au portefeuille collectif, permettant à un large éventail d'individus de remplacer les banques et autres institutions comme source de financement¹¹¹ ».

2.2.2. Les types de Crowdfunding :

Ainsi, le Crowdfunding fait appel aux investissements de la foule de trois manières différentes :

- **Donations/reward :**

L'entrepreneur récolte des fonds via la plateforme de Crowdfunding sans bénéfice en contrepartie pour la foule en cas de donations et avec des récompenses non financières en cas de reward. Par exemple, la start-up Les Débrouillardes vend des cours de bricolage pour les femmes. La fondatrice des Débrouillardes offre des cours gratuits de façon proportionnelle à l'argent investi sur la plateforme de Crowdfunding. Les récompenses sont plus symboliques et valent moins que l'investissement lui-même.

¹¹¹Onnée, S. & Renault, S. (2014). *Crowdfunding: vers une compréhension du rôle joué par la foule. Management & Avenir*, 74,(8), 117-133. doi:10.3917/mav.074.0117.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

Cela peut par exemple être des produits gratuits, des tickets à des événements, etc.

- **Crowdlending :**

La start-up emprunte de l'argent à la foule via la plateforme de Crowdfunding. Le fondateur de la start-up et la plateforme définissent l'instrument par lequel la foule va être remboursée, par exemple en argent ou en obligation. Dans le cas d'un prêt social, le fondateur ne devra pas payer d'intérêt sur son prêt.

- **Crowdequity :**

Dans ce type de Crowdfunding, la foule reçoit des parts de la société en échange du financement apporté via la plateforme.

2.2.3. Comment et quand lancer une campagne de Crowdfunding?

Lors de la phase de lancement, les entrepreneurs ont des difficultés à trouver du financement étant donné qu'ils n'offrent encore aucune garantie. Ils font alors appel au Crowdfunding lorsqu'ils se retrouvent confrontés à l'« Equity Gap », phase lors de laquelle ils ne peuvent pas se tourner vers les Business Angels ou les banques parce que le projet est à un stade de développement prématuré ou parce que le montant qu'ils demandent est assez faible. Le Crowdfunding va alors apporter une solution à cet « Equity Gap » en répondant aux besoins des entrepreneurs.

Pour se lancer dans le Crowdfunding, il ne suffit pas de déposer le projet sur la plateforme. Il y'a un réel travail et une réelle campagne où la communication, le message et son interprétation sont cruciaux. Selon Agrawal et Hower¹¹², lorsque l'entrepreneur se lance sur une plateforme de Crowdfunding, le processus se fait en trois étapes, suivant trois cercles d'investisseurs comme sur le graphe ci-dessous.

Avant de lancer sa campagne de Crowdfunding, il est important de sensibiliser et de contacter des personnes influentes afin d'évaluer les soutiens potentiels du projet. Cette première démarche a donc pour objectif d'avoir l'avis des potentiels adeptes du projet. Une autre façon de sensibiliser la foule est de faire appel aux médias et aux réseaux sociaux ou encore l'organisation d'un concert ou d'un événement caritatif pour augmenter la notoriété du projet.

Une fois la campagne lancée, celle-ci dure une quarantaine de jours. De nouveau, il ne

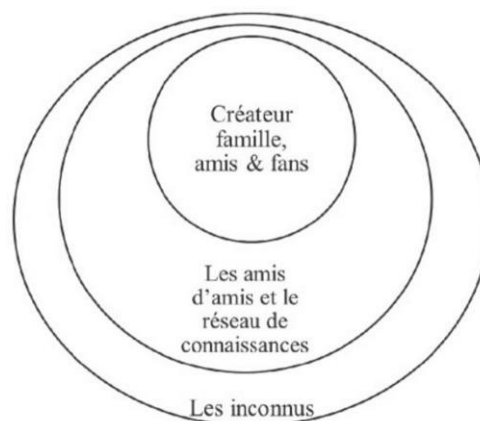
¹¹²Onnée, S. & Renault, S. (2014). *Crowdfunding: vers une compréhension du rôle joué par la foule. Management & Avenir*, 74,(8), 117-133. doi:10.3917/mav.074.0117.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

suffit pas de poser son projet sur la plateforme, il faut savoir faire vivre son projet en le mettant en évidence grâce à des messages, des vidéos, photos de l'équipe, etc. afin que le projet soit largement diffusé. Les pages projet sont régulièrement mises à jour et c'est dans cette phase que le projet a le plus de visibilité. Il est également important de laisser des commentaires et des remerciements à la communauté pour qu'elle se sente valorisée et impliquée dans le projet.

Enfin, une fois la campagne finie et l'argent récoltés, il est temps d'envoyer les récompenses ou autres à la foule ayant participé au projet. Selon la théorie, investir dans le Crowdfunding en donations/rewards n'est pas toujours fait sans intérêt. Par exemple, un entrepreneur peut investir dans le projet d'un autre en espérant une contrepartie dans son propre projet.

Graphique N° 03 : le processus de lancement d'une Start-up sur une plateforme de Crowdfunding



Source : Inspiré d'Agrawal (2010) et d'Hemer (2011)

2.2.4. Avantages et inconvénients :

On retrouve trois acteurs sur une plateforme de Crowdfunding. Tout d'abord, la plateforme qui conseille le porteur de projet. Ensuite, l'entrepreneur qui tente de récolter de l'argent et de valoriser son projet. Le troisième acteur est la foule qui participe financièrement ou contribue à faire connaître la campagne. Chacun des trois acteurs trouve ainsi des avantages qui leur sont propres.

A. Pour l'entrepreneur :

Le Crowdfunding est une source de financement alternative idéale lorsque l'entrepreneur décide de lancer son projet. Cette source de financement s'inscrit dans une

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

finance positive. En effet, tout au long de sa campagne, l'entrepreneur reçoit des messages des investisseurs pour l'encourager et le soutenir¹¹³. Evidemment, l'entrepreneur n'arrivera pas à financer son projet en n'utilisant que le Crowdfunding, il doit combiner sa levée de fonds avec d'autres sources de financement.

En s'inscrivant sur la plateforme, le pouvoir de la foule procure à l'entrepreneur un réel outil marketing. Selon les fondateurs de start-up interrogés, le Crowdfunding permet d'augmenter la reconnaissance de la marque et du produit. De plus, selon la théorie, la communauté s'implique réellement dans le projet, ce qui donne au projet un pouvoir relationnel et émotionnel¹¹⁴. La foule devient ainsi ambassadrice du projet en le partageant sur les réseaux sociaux ou par le bouche-à-oreille par exemple. Selon G. Goasdoué, lancer une campagne de Crowdfunding s'inscrit plus dans une opération de communication plutôt qu'une opération financière¹¹⁵. De plus, l'entrepreneur reçoit un feedback et peut ainsi adapter son produit en fonction de sa clientèle ce qui s'inscrit dans une approche Minimum Viable Product (MVP) qui consiste à tester le produit en plusieurs phases afin de répondre au maximum à la demande du marché. Selon la théorie, la foule a un rôle de conseil actif dans le processus et met à la disposition de l'entrepreneur ses connaissances, sa créativité et sa disponibilité¹¹⁶. Une façon de garantir le succès de la campagne est d'être « emporté par la foule ».

Lancer une campagne de Crowdfunding demande du temps et de l'effort afin d'attirer la foule. La plupart du temps, les entrepreneurs s'imaginent que le Crowdfunding est un moyen facile et rapide de récolter des fonds et sous-estiment l'investissement nécessaire. Selon la plateforme de CrowdfundingSpreds, le manque d'investissement et de sérieux est la première cause de refus de projets. De plus, lorsque l'entrepreneur lance sa campagne, il investit son temps sans n'avoir aucune estimation des résultats et des gains futurs. Et même si la campagne est un succès, la somme des fonds récoltés reste limitée.

Selon Alain Etienne, certaines start-ups auront plus facile à se lancer dans une campagne de Crowdfunding que d'autres, dans le cas d'un produit plutôt qu'un service par

¹¹³Onnée, S. & Renault, S. (2014). *Crowdfunding: vers une compréhension du rôle joué par la foule. Management & Avenir*, 74,(8), 117-133. doi:10.3917/mav.074.0117.

¹¹⁴Onnée, S. & Renault, S. (2014). *Crowdfunding: vers une compréhension du rôle joué par la foule. Management & Avenir*, 74,(8), 117-133. doi:10.3917/mav.074.0117.

¹¹⁵Goasdoué, G. (2016). Le recours au financement participatif par les médias d'information : levier de communication, travail en soi, idéologie marchande. *Questions de communication*, 29,(1), 289-306.

¹¹⁶Onnée, S. & Renault, S. (2014). *Crowdfunding: vers une compréhension du rôle joué par la foule. Management & Avenir*, 74,(8), 117-133. doi:10.3917/mav.074.0117.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

exemple. Selon la théorie¹¹⁷, le Crowdlending et le Crowdequity ne sont adaptés qu'à certains projets dus à leurs dispositifs différents du Crowdfunding par donation ou reward.

Un autre inconvénient est que, dans le cas du Crowdequity, avoir une large quantité de petits actionnaires peut causer des problèmes dans les décisions futures de l'entreprise lors des assemblées générales.

De plus, le projet de l'entrepreneur est exposé au monde entier. Il est donc plus facile pour les compétiteurs de s'inspirer des idées.

B. Pour les investisseurs :

Contrairement aux investissements traditionnels, l'investisseur peut investir de plus petits montants, ce qui limite le risque pour lui. Dans le cas du Crowdlending et du Crowdequity, il peut recevoir en retour des montants bien plus significatifs qu'avec des investissements traditionnels.

De plus, en soutenant la cause et l'économie, il peut se sentir impliqué dans le projet, principalement dans le cas des start-ups à caractère social. Selon la théorie¹¹⁸, les principales motivations des investisseurs sont d'obtenir des récompenses et donc un retour sur leurs investissements, mais également le caractère social, c'est-à-dire faire partie d'une communauté et aider les autres en soutenant un projet. Cependant, un facteur affectant la motivation est de trop solliciter les individus ou encore l'attente trop longue des récompenses.

Lorsqu'un investisseur décide de se lancer dans le Crowdfunding, il reçoit un avantage fiscal, appelé « TaxShelter », qui permet au particulier qui participe au capital d'une start-up de déduire de trente à quarante-cinq pour cents de son investissement dans sa déclaration d'impôt des personnes physiques¹¹⁹.

Cependant, l'investisseur doit rester prudent et il est déconseillé d'investir uniquement dans le but de recevoir un avantage fiscal. Investir dans le Crowdfunding peut être risqué. L'investisseur n'a aucune garantie du succès du projet et par conséquent, de revoir un jour son argent. De plus, la transparence dans la relation entre la foule et l'entrepreneur est limitée, l'investisseur ne connaît donc pas avec précision l'avancée et les dernières évolutions du

¹¹⁷Mejri, I., Hamouda, M. & Trabelsi, D. (2018). *Crowdequity et Crowdlending: deux alternatives de financement des TPE/PME. Le cas de l'entreprise Gifts for Change. Annales des Mines - Gérer et comprendre*, 131,(1), 36-50

¹¹⁸Onnée, S. & Renault, S. (2014). *Crowdfunding: vers une compréhension du rôle joué par la foule. Management & Avenir*, 74,(8), 117-133. doi:10.3917/mav.074.0117.),

¹¹⁹Bolero Crowdfunding (2016). *Une croissance rapide dans un terreau fertile*. https://www.kbc.com/fr/system/files/doc/newsroom/other/BoleroCrowdfunding_Whitepaper_20160203_FR_LR.PDF

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

projet. Enfin, quand l'investisseur décide d'investir sur une plateforme internet, il doit être prudent aux éventuelles fraudes.

C. Pour la plateforme :

D'un point de vue de la plateforme, sa rémunération passe via des commissions. Son objectif principal est avant tout de poursuivre sa croissance économique.

Un autre objectif pour les plateformes de Crowdfunding est de développer l'entrepreneuriat. Par exemple, les fondateurs de Mymicroinvest sont d'anciens entrepreneurs qui souhaitent aider les nouvelles générations d'entrepreneurs.

Pour rester compétitifs, les créateurs de plateforme doivent garder des prix comparables à ceux des autres et créer une offre capable d'attirer une large communauté d'investisseurs. En ce qui concerne le Crowdfunding, les réseaux sociaux ont donc une place importante pour garantir le succès du projet, mais également de la plateforme.

2.3. LE FINANCEMENT PAR LES BUSINESS ANGELS

Dans cette section, nous allons tenter d'apporter des informations supplémentaires sur les différents types de Business Angels, leurs motivations et le processus mis en place lorsque l'entrepreneur fait appel à eux.

2.3.1. Qu'est-ce-qu'un Business Angel?

Un Business Angel est « un bailleur de fonds privé qui investit personnellement dans le capital de société non cotée en bourse. »¹²⁰. Un Business Angel, souvent ancien entrepreneur ou chef d'entreprise lui-même, apporte de la smart money à la start-up en phase de lancement.

En effet, en plus de l'investissement financier, il offre grâce à son expérience dans l'entrepreneuriat, du coaching, son expérience, ses compétences, son réseau et son temps en échange de parts minoritaires dans la société allant de dix à trente pour cent¹²¹. En d'autres termes, le Business Angel ou « investisseur providentiel » est « une personne physique qui va investir une part de son patrimoine dans une jeune société ayant un fort potentiel innovant. »¹²²

¹²⁰1819.brussels (2016). *Financement de votre entreprise par le biais de Business Angels*. <http://www.1819.be/fr/content/financement-de-votre-entreprise-par-le-biais-de-business-angels>

¹²¹Finance & Stratégie (2015). *L'apport des Business Angels aux entrepreneurs*. <http://www.finance-strategie.com/apport-business-angels-entrepreneurs/>

¹²²Actinnovation (n.d). *Définition du terme : Business Angel*. <http://www.actinnovation.com/innobox/glossaire-innovation/lettre-b/definition-business-angel>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

Le Business Angel peut intervenir dans toutes les étapes du cycle de vie de la start-up. Cependant, il est beaucoup plus fréquent de retrouver ce type d'investisseurs dans la phase de lancement, dites la phase « d'amorçage », après que l'entrepreneur ait déjà obtenu certaines garanties.

2.3.2. Les types de BusinessAngels :

Les Business Angels sont des personnes physiques qui investissent une part de leurs patrimoines dans une entreprise dont le risque est élevé. Cependant, ils peuvent se différencier par leurs parcours de vie, leurs motivations et leurs attentes.

Ainsi, certains sont d'anciens cadres d'entreprises possédant d'importants moyens financiers, certains sont d'anciens entrepreneurs ayant déjà créé une société auparavant ou certains encore sont membres d'une « family office », c'est-à-dire qu'ils investissent en famille sur un même projet. Parmi les fondateurs de start-up interrogés, certains ont fait appel à des Business Angels indépendants et d'autres ont choisi de faire appel à un réseau. Par exemple, Alain Etienne, fondateur de Kazidomi, a rencontré un Business Angel indépendant grâce à son propre réseau de contacts. Kévin Tillier, le fondateur de Myskillcamp, lui, a présenté son projet devant un réseau de Business Angels pour avoir la chance de récolter plus de fonds dans son projet.

Pour les différencier, il existe cinq types de Business Angels¹²³ :

- **Le Business Angel corporatif :**

Le Business Angel corporatif est un ancien cadre supérieur d'une grande société qui veut investir dans un projet à la fois. Il investit généralement un certain montant venant de sa retraite ou de ses indemnités de départ.

- **Le Business Angel entrepreneur :**

Le Business Angel entrepreneur est un entrepreneur ayant revendu son entreprise qui souhaite élargir ses activités et diversifier son portefeuille. Il investit généralement de plus gros montants et apporte son expérience. Grâce à son activité antérieure et ses compétences, il est le plus actif des Business Angels.

¹²³Breakthrough e-Coach (n.d.). Venture Financing: Business Angels – Types of Business Angels.http://www.1000ventures.com/venture_financing/ba_types_by_evanson.html

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

- **Le Business Angel enthousiaste :**

Ces Business Angels investissent de façon moins professionnelle et moins active que les autres, ils voient leurs participations dans la start-up comme un loisir. Ils investissent de petites sommes dans plusieurs entreprises.

- **Le Business Angel de micro management :**

Ces Business Angels ne cherchent pas à avoir une participation active au sein de l'entreprise, mais prennent leur place dans le management au conseil d'administration de l'entreprise pour avoir un contrôle sur leurs investissements et leurs rendements sur investissements.

- **Le Business Angel professionnel :**

Ils souhaitent investir dans des start-ups dans lesquelles ils peuvent apporter leurs expériences et leurs expertises obtenues grâce à leurs professions. Ils sont doués dans un domaine, comme la santé ou le droit, et investissent avec leurs pairs.

2.3.3. Comment faire appel aux Business Angels?

Pour faire appel au réseau de Business Angels, l'entrepreneur doit tout d'abord soumettre sa candidature sur le site Internet avec une série de documents de quelques pages sur la présentation de son projet.

L'examen de la candidature est assez sévère, le comité juge de la crédibilité, de la faisabilité et de la réussite potentielle du projet. Une fois le projet examiné, le réseau peut inviter l'entrepreneur à présenter un « elevator pitch », un discours de sept minutes suivi d'une séance de questions-réponses d'une durée de sept minutes également, devant un comité de sélection composé des membres les plus actifs du réseau et certains partenaires. Ensuite, l'entrepreneur peut être invité à participer à un forum d'investissement.

Il s'agit d'une assemblée d'investisseurs qui se tient une fois par mois où l'entrepreneur peut présenter son projet pendant dix minutes. Les investisseurs, présents ou non, reçoivent une fois par mois une liste de projets confidentiels avec un descriptif complet. Si la présentation a convaincu un ou plusieurs Business Angels, le réseau se charge d'organiser un premier contact, un « deal-making ».

Les investisseurs vont alors pouvoir examiner le projet plus en détail et rentrer dans des négociations avec l'entrepreneur concernant le financement et les conditions de l'entrée

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

au capital. Ces réunions sont encadrées par un Dealmaker, un représentant du réseau responsable du bon déroulement des attentes de chacun. Le réseau de Business Angels accompagne également l'entrepreneur dans la préparation de son dossier et dans son processus de négociation.

En réponse à cela, l'entrepreneur peut avoir la possibilité de signer un contrat Entrepreneur. Le projet sera financé une fois le pacte d'actionnaires signé et les premières réunions de travail pourront débiter.

Toute cette procédure, de la candidature à la signature du contrat, dure plusieurs mois. Il faut que l'entrepreneur mette au point la mise en forme de son projet, réunisse le comité et l'assemblée d'investisseurs, signe le contrat et finalise la levée de fonds. La durée moyenne, pour un projet, est d'environ un an.

En vue du nombre d'entreprises et de la variété du secteur d'activité, l'entrepreneur doit fournir un réel travail personnel pour trouver le Business Angel qui correspond à l'image de sa start-up, aussi bien en taille d'investissement qu'en matière d'expériences, du réseau et du secteur.

Les Business Angels doivent tout d'abord répondre au projet, ce qui crée une première sélection pour l'entrepreneur. Selon Alain Etienne, fondateur de Kazidomi, un point positif dans le fait de faire appel aux Business Angels, contrairement au Crowdfunding, est que l'entrepreneur peut décider des investisseurs avec qui il veut travailler ou non.

Une vraie relation de confiance peut ainsi s'installer entre l'entrepreneur et le Business Angel qui investit ses propres fonds dans la start-up. L'entrepreneur doit savoir partager les informations et gérer les éventuelles pressions afin de créer un dialogue constructif et par conséquent, une vraie relation de confiance et de travail. Comme signe de bonne volonté, le Business Angel signe une charte déontologique et un engagement de confidentialité.

En ce qui concerne les coûts de cette démarche, le dépôt de la candidature est gratuit pour l'entrepreneur. En référence à cette candidature, il va devoir payer une taxe de formation d'un montant d'environ trois cents euros. Ce montant inclut la formation, l'analyse du business plan et la mise en forme du projet fourni dans une newsletter aux investisseurs. Si l'entrepreneur veut participer à une assemblée d'investisseurs, il doit payer une taxe supplémentaire d'environ deux cents euros. Ce prix inclut également la mise en contact avec les investisseurs providentiels et un coaching personnalisé pour l'aide à la présentation orale.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

Si le contact est un succès et que les Business Angels souhaitent s'investir dans le projet, une commission applicable est due par l'entrepreneur dont la somme dépend du montant investi. Le taux de la commission sera de cinq pour cent pour un montant investi inférieur à cinq cent mille euros, de quatre pour cent pour un montant entre cinq cent mille et un million d'euros, et de trois pour cent pour un montant supérieur à un million d'euros¹²⁴

2.3.4. Motivations des Business Angels :

A. Les questions que se posent les Business Angels avant d'investir

Le Business Angel fonctionne au coup de cœur, il s'intéresse au projet et à son aspect environnemental, sociétal et culturel.

Il est avant tout à la recherche d'un projet innovant à fort potentiel de croissance qui peut lui apporter un retour sur investissement. C'est pourquoi, la qualité de l'équipe, celle de l'entrepreneur et la propriété intellectuelle rentrent tout autant dans les critères lorsqu'ils décident de financer ou non l'entrepreneur. Le Business Angel attend de l'entrepreneur un business plan clair, un forecast solide, un produit ou un service déjà développé avec des ventes. Le produit ou le service est présenté dans un executive summary de deux à trois pages. Le Business plan, quant à lui, fait une cinquantaine de pages et doit contenir des informations sur l'équipe, l'entreprise, le marché, et le projet de développement. Pour convaincre l'investisseur, l'entrepreneur doit apporter des précisions sur la situation actuelle de son entreprise, sur le problème et la solution qu'il apporte aux besoins des consommateurs, sur la taille du marché et la présence des concurrents, sur le plan stratégique, sur les étapes du développement de la start-up et un détail de l'utilisation de l'investissement.

Généralement, chaque Business Angel décide de se concentrer sur un certain secteur d'activité selon son expérience et son propre vécu et sur les entreprises à proximité pour participer plus facilement à la prise de décision et pour s'investir dans leurs régions.

Selon nos recherches, l'équipe est le critère le plus important lorsque l'entrepreneur décide de se lancer dans le projet, elle doit être complémentaire et compétente autant dans le secteur d'activité que dans le management.

¹²⁴BeAngels (2013). Entreprendre. <http://www.beangels.eu/entreprendre/>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

B. Pourquoi devenir Business Angel?

Selon une enquête de la recherche ZEW¹²⁵, centre de la recherche économique européenne, le secteur des Business Angels est en pleine croissance et soixante pour cent des Business Angels européens prévoient que leurs investissements croissent d'au moins cinq pour cent dans le futur.

Lorsque le Business Angel investit dans une société, il contribue à la stimulation de la croissance économique à travers la mise au point et la promotion de l'entrepreneuriat. Ainsi, il participe à la création d'entreprises innovantes et à la création d'emplois.

Le facteur le plus important pour un Business Angel est la croissance de l'entreprise. Si l'entrepreneur ne montre pas de potentiel de croissance ou n'a pas cette ambition, il sera difficile pour lui de convaincre l'investisseur. En effet, le Business Angel a une vision de long terme et attend une plus-value sur le montant investi.

Après quelques années de croissance, idéalement après une période de trois à cinq ans, une sortie est généralement générée par rachat d'entreprise ou par introduction en bourse par exemple. Durant la sortie, le Business Angel va revendre ses actions avec un gain en capital. Cet investissement lui permet également de bénéficier d'une réduction d'impôt sous certaines conditions sur ses revenus ou sur sa fortune allant de trente à quarante-cinq pour cent¹²⁶ sous certaines conditions. Cette mesure, appelée Tax Shelter, a pour objectif de soutenir la culture entrepreneuriale.

En aidant un entrepreneur à se développer, l'ancien entrepreneur participe à une aventure stimulante en lui permettant de vivre une expérience semblable à la sienne. Le Business Angel a des attentes similaires à celle de l'entrepreneur, il veut se sentir valorisé et impliquer dans le monde des affaires tout en restant indépendant et autonome et sans avoir le profit pour unique motivation. Le réseau facilite la mise en contact entre le porteur du projet et l'investisseur qui a accès à une série de documents.

Investir dans des projets aide le Business Angel à valoriser leurs expériences et leurs expertises et leurs savoirs en matière de levée de fonds. En faisant partie d'un réseau, le Business Angel travaille avec des personnes influentes possédant des expériences différentes des siennes. Cela lui permet de cultiver son savoir et son expérience.

¹²⁵Elbert S. (n.d.). L'Europe a besoin d'un écosystème financier pour les business angels.<https://www.zew.de/en/das-zew/aktuelles/europa-braucht-ein-finanzsystem-fuer-business-angels/>

¹²⁶BeAngels (2013). *Investir*. <http://www.beangels.eu/investir/>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

Ils ont également accès à de nombreux événements où ils développent leurs réseaux professionnels. Ils sont sur une plateforme de Business Angels, ils peuvent donc partager leurs expériences et apprendre des expériences de chacun. Ils ont également accès à des formations sur des sujets pertinents comme la diversification du risque et le partage de connaissance.

2.3.5. Avantages et inconvénients :

Beaucoup de start-ups ont fait appel aux Business Angels lors de leurs phases de développement et leurs phases de croissance et ont partagé leurs expériences. Selon eux, les Business Angels apportent, en plus de l'apport monétaire, une réelle valeur ajoutée à l'entreprise en raison de leurs expertises et leurs réseaux professionnels. Ils définissent ainsi l'apport des Business Angels comme de la « smart money ». Par leurs réputations et leurs expériences antérieures, le Business Angel aide l'entrepreneur dans ses choix stratégiques afin d'accélérer la croissance de son entreprise.

Ainsi, les entrepreneurs vont pouvoir se former de façon optimale et donner de la crédibilité à leurs projets pour les investisseurs futurs. De nombreuses recherches théoriques appuient cette constatation pratique. Dans sa revue sur l'entrepreneuriat¹²⁷, Gilles Certhoux aborde la forte implication des Business Angels et ainsi, leurs démarcations par rapport aux investisseurs classiques. Dans cette revue, les principales caractéristiques d'un Business Angel sont son implication sentimentale, car le Business Angel se considère lui-même comme un entrepreneur et non comme un ancien dirigeant d'entreprise. La mise à disposition de ses compétences et de son réseau n'est dans la plupart du temps pas rémunéré.

Ensuite, le Business Angel investit la plupart du temps en phase d'amorçage, c'est-à-dire la phase la plus risquée de la conception de la start-up lorsque l'entrepreneur a le plus besoin de soutien financier. Selon Maikel Pellens¹²⁸, un chercheur senior chez ZEW dans le département de recherche de l'économie de l'innovation et du dynamisme industriel, les banques et les capital-risqueurs investissent dans les start-ups selon leur rentabilité et plus tard dans le cycle de développement. Tandis que les Business Angels ne tiennent pas compte de cette contrainte, investissent dès la phase de lancement et s'investissent dans l'entreprise en attendant de faire du profit.

¹²⁷Certhoux, G. & Zenou, E. (2006). Gouvernance et dynamique de l'actionariat en situation entrepreneuriale : le cas des Business Angels. *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 5,(1), 13-29. doi:10.3917/entre.051.0013.

¹²⁸Elbert S. (n.d.). *L'Europe a besoin d'un écosystème financier pour les business angels*. <https://www.zew.de/en/das-zew/aktuelles/europa-braucht-ein-finanzsystem-fuer-business-angels/>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

Les résultats de ces recherches ZEW démontrent qu'une start-up innovant dans la technologie a deux fois plus de chance de se faire financer par les Business Angels que par des investisseurs traditionnels.

En sollicitant l'aide d'un réseau, l'entrepreneur est directement mis en contact avec les Business Angels par l'organisation d'événements. Ces coûts de recherche en financement sont réduits grâce à une présentation unique devant une assemblée d'investisseurs potentiels. Il a également accès à des documents de base et des formations pour faciliter la création d'un business plan précis, la défense de son projet et la négociation de ses contrats. Cependant, selon la théorie¹²⁹, bien que la démarche d'investissement soit plus efficace en faisant appel à un réseau, l'entrepreneur doit ensuite être capable d'harmoniser les avis multiples des différents Business Angels.

L'inconvénient, en faisant appel aux Business Angels, est que l'entrepreneur doit être prêt à laisser des parts de son entreprise. En prenant les parts dans l'entreprise, le Business Angel a la volonté de participer à la stratégie de celle-ci.

Nous constatons que certains fondateurs, comme celui d'Inno4events, ont pris la décision dès le départ de ne faire appel qu'au Love Money et prêt bancaire dans le but de garder l'entière part de leurs sociétés, de ne pas subir de pressions de la part des investisseurs et de rester à cent pour cent concentrés sur les clients.

Cependant, selon Jonathan Schockaert, fondateur de Listminut, « Mieux vaut avoir une petite part d'un gros gâteau qu'une grande part d'un petit gâteau. » Dans son œuvre¹³⁰, Gilles Certhoux aborde ce point négatif et met en évidence que l'objectif premier du Business Angel est la création d'entreprise, c'est-à-dire que son investissement reste minoritaire d'un point de vue des parts de la société.

De plus, la prise de risque du Business Angel semble être plus poussée par son patrimoine et son expérience en tant qu'entrepreneur et investisseur que par le niveau des revenus futurs¹³¹. Gilles Certhoux souligne également le fait que l'entrepreneur et le Business Angel doivent être dans une relation de confiance, faire preuve d'une bonne entente et d'une

¹²⁹Certhoux, G. & Zenou, E. (2006). Gouvernance et dynamique de l'actionariat en situation entrepreneuriale : le cas des Business Angels. *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 5,(1), 13-29. doi:10.3917/entre.051.0013

¹³⁰Certhoux, G. & Zenou, E. (2006). Gouvernance et dynamique de l'actionariat en situation entrepreneuriale : le cas des Business Angels. *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 5,(1), 13-29. doi:10.3917/entre.051.0013.

¹³¹Rédis, J., Certhoux, G., Demerens, F. & Paré, J. (2015). Les déterminants de la stratégie d'investissement des business angels : le cas de la France. *Gestion 2000*, volume 32,(5), 59-80. doi:10.3917/g2000.325.0059.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

communication sincère pour laisser place à une relation équilibrée.

De plus, dans leurs travaux, Sheperd et Zacharakis¹³² ont analysé les relations de contrôle entre l'entrepreneur et plusieurs types d'investisseurs. Parmi les 3F's, les Venture Capitalistes et les Business Angels, il semble évident que les Business Angels offrent la relation de travail la plus équilibrée due à leurs compétences, leurs implications personnelles et à travers le conseil d'administration ainsi que leurs antécédents dans la vie entrepreneuriale. Tandis que les 3F's tendent plus vers une relation affective et les Venture Capitalistes vers une relation de contrôle.

Pour conclure cette section, la pratique et la théorie se rejoignent sur la majorité des points. En effet, les fondateurs de start-up et les articles scientifiques tendent vers les mêmes caractéristiques concernant les Business Angels. Cependant, beaucoup d'entrepreneurs ont émis la crainte d'une perte des parts de leurs sociétés. Sur ce point, la théorie diverge de cette crainte en appuyant sur la relation de confiance et l'implication personnelle avec les Business Angels.

2.4. LE FINANCEMENT PAR LE PRÊT BANCAIRE

Le financement bancaire est la méthode la plus répandue aussi bien pour les particuliers que pour une entreprise en besoin de financement. L'investissement bancaire fait partie intégrale de notre quotidien. Cependant, en réponse à l'arrivée de la nouvelle économie et la menace de l'apparition de nouvelles sociétés en FinTech, c'est-à-dire « une start-up innovante qui utilise la technologie pour repenser les services financiers et bancaires¹³³ », les banques ont dû revoir leur façon de répondre aux besoins du marché.

En ce qui concerne les start-ups, il est plus difficile pour celles-ci de faire appel au prêt bancaire. En effet, les banques sont frileuses lorsqu'il s'agit d'accorder un prêt à une start-up dû aux nombreux risques auxquels elle est confrontée.

Nous tenterons de mieux comprendre le fonctionnement des banques et leurs places dans le monde de l'entrepreneuriat.

¹³²Certhoux, G. & Zenou, E. (2006). Gouvernance et dynamique de l'actionariat en situation entrepreneuriale : le cas des Business Angels. *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 5,(1), 13-29. doi:10.3917/entre.051.0013.

¹³³Grué T. (2015). Les FinTech : définition, évolutions, ambitions... <http://blog.bolden.fr/les-fintechdefinition-evo-lutions-ambitions/>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

2.4.1. Définition et types de banques :

Selon la définition du Larousse, une banque est « un établissement financier qui, recevant des fonds du public, les emploie pour effectuer des opérations de crédit et des opérations financières, et est chargé de l'offre et de la gestion des moyens de paiement.¹³⁴ »

Les banques offrent plusieurs services selon leurs activités et leurs clientèles. Ainsi, chaque banque se définit autour d'un service qui permet de différencier plusieurs types de banques :

- La banque d'affaires est « un intermédiaire financier pour les entreprises concernant les opérations financières. Elle ne traite qu'avec des entreprises. (...) Elle est chargée de monter les dossiers concernant les introductions en bourse, les augmentations de capital, les OPA, OPE, émission de dettes. (...) L'entreprise a recourt à la banque d'affaire, car ce type d'opération est complexe et demande une expertise importante ainsi que de solides connaissances que l'entreprise n'a pas forcément.¹³⁵ » ;
- La banque de détail « s'adresse aux particuliers et aux PME. Elle a une fonction d'intermédiation entre les agents à excédent de financement dont elle collecte les ressources et les agents à besoin de financement à qui elle prête ces ressources.¹³⁶ » La banque de détail est donc orientée vers les petites et moyennes entreprises ainsi que vers les particuliers ;
- La banque d'investissement ou banque de financement ou banque de marché est « un établissement de crédit dont l'activité consiste à effectuer trois types d'opérations : du conseil (notamment en fusion-acquisition), de la gestion de haut de bilan pour le compte d'entreprises (augmentations de capital, introductions en bourse, émissions d'emprunts obligataires) et des placements sur les marchés avec des prises de risque souvent excessives et mal contrôlées. Une banque d'investissement ne collecte pas de fonds auprès du public, mais se finance en empruntant aux banques commerciales.¹³⁷ » ;
- La banque commerciale est « un établissement de crédit effectuant des opérations de

¹³⁴Banque (n.d.). Dictionnaire Le petit Larousse. Edition Larousse. Paris, France. Larousse.fr. <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/banque/7863>

¹³⁵ActuFinance. (n.d.). Banques d'affaires – la définition. <http://definition.actufinance.fr/banques-daffaires-764/>

¹³⁶Les Echos (n.d.). Lexique financier - Banque de détail. https://www.lesechos.fr/finance-marches/verimmen/definition_banque-de-detail.html

¹³⁷Banque Info (n.d.). Lexique bancaire et économique – Banque d'investissement. <http://www.banqueinfo.com/lexique-bancaire?s=banque+commerciale>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

banque avec les particuliers, les entreprises et les collectivités publiques consistant à collecter des fonds pour les redistribuer sous forme de crédit ou pour effectuer à titre accessoire des opérations de placements.¹³⁸» ;

- La banque privée est « une banque qui rend des services financiers très personnalisés et sophistiqués, souvent résumés sous l'expression « gestion de fortune », à des particuliers détenant un patrimoine net important. ¹³⁹ » ;
- La banque solidaire est « une banque qui se différencie des autres par ses objectifs. Elle a en effet surtout des objectifs sociaux et environnementaux. Elle propose des services et produits financiers identiques aux autres banques, mais elle accorde des crédits dédiés à des fins sociales et environnementales. Il s'agit par ailleurs d'une banque qui mise sur la transparence de son fonctionnement et de son organisation.¹⁴⁰».

2.4.2. Comment se financent les banques?

Les banques se financent à l'aide de quatre principaux systèmes : les marges réalisées grâce à leur activité traditionnelle, par le marché des capitaux, par le marché interbancaire et auprès de la banque centrale.

Premièrement, la première source de financement des banques est un pourcentage, une marge réalisée sur les opérations de dépôt et de crédit.

Ensuite, les marchés des capitaux consistent en un échange d'un titre contre de la monnaie ou du capital. L'ensemble de ses titres permet aux banques de se financer en émettant des obligations afin d'augmenter son capital et aux investisseurs de faire des placements.

Troisièmement, les banques peuvent s'échanger des actifs financiers de court terme, c'est-à-dire pour une période de maximum un an¹⁴¹, grâce au marché interbancaire. Ce marché, uniquement dédié aux banques, leur permet de négocier entre elles selon leurs liquidités disponibles et leurs besoins de financement. Les banques peuvent ainsi jouer un double rôle, celui de prêteur et d'emprunteur.

¹³⁸Banque Info (n.d.). *Lexique bancaire et économique – Banque commerciale*. <http://www.banque-info.com/lexique-bancaire?s=banque+commerciale>

¹³⁹Banque Info (n.d.). *Lexique bancaire et économique – Banque privée*. <http://www.banque-info.com/lexique-bancaire?s=banque+priv%E9e>

¹⁴⁰Ooreka (2017). *Banque solidaire*. <https://banque.ooreka.fr/comprendre/banque-solidaire>

¹⁴¹La finance pour tous (2013). *Banque – Le marché interbancaire*. <http://www.lafinancepourtous.com/Decryptages/Dossiers/Banque/La-banque-comment-ca-marche/Le-marche-interbancaire>

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

Finalement, la banque centrale est « un établissement qui, dans un Etat, est chargé en général de l'émission des billets de banque et du contrôle du volume de la monnaie et du crédit.¹⁴² » La banque centrale a donc pour rôle d'autoriser les émissions de billets afin de prendre les décisions de politique monétaire et les opérations de change.

2.4.3. La place des banques dans le monde de la start-up

Lorsque la start-up a besoin de faire de nouveaux investissements, ceux-ci dépassent souvent ses réserves et celle-ci a donc besoin de financer ses projets par emprunt. Le taux d'intérêt de l'emprunt est variable et dépend de plusieurs caractéristiques comme la solvabilité de l'entrepreneur, c'est-à-dire sa capacité de remboursement face à la dette, le taux d'inflation et la politique monétaire générale. Le risque est ainsi intégré au taux d'intérêt en tenant compte de la durée du prêt et de la nature du projet.

Selon l'ouvrage de Jacques Cailloux, Augustin Landier et Guillaume Plantin¹⁴³, lorsqu'un banquier accorde un prêt à une start-up, il doit savoir faire la différence entre difficultés financières et problèmes de viabilité. En effet, ne pas soutenir une start-up en difficulté financière pourrait être une perte pour l'économie du pays. Ainsi, les enquêtes réalisées auprès des banques et des entreprises¹⁴⁴ ne démontrent pas un problème d'accès au financement pour les start-ups si celles-ci n'ont pas de problèmes de viabilité.

Cependant, une banque sera moins frileuse dans le cas d'un crédit d'investissement. En effet, les crédits pour cause de manque de trésorerie sont un sujet plus sensible. Pour avoir accès au crédit d'investissement, l'entrepreneur doit avoir déjà prouvé ses compétences pour obtenir un prêt bancaire. En effet, la banque attend des premières garanties par exemple de premiers clients ou un processus commercial lancé.

Toujours selon cet ouvrage, sur le long terme, le crédit bancaire représenterait la source de financement externe incontournable étant donné les problèmes d'asymétrie de l'information rencontrée entre entrepreneurs et investisseurs. Cependant, la diversification des sources de financement reste envisageable étant donné la réticence des banques à accorder un prêt à un jeune entrepreneur et l'instabilité du système bancaire actuel, principalement lors de la phase d'amorçage.

¹⁴²Banque Info (n.d.). *Lexique bancaire et économique – Banque centrale*. <http://www.banque-info.com/lexique-bancaire?s=banque+centrale>

¹⁴³Cailloux, J., Landier, A. & Plantin, G. (2014). Crédit aux PME : des mesures ciblées pour des difficultés ciblées. *Notes du conseil d'analyse économique*, 18,(8), 1-12.doi:10.3917/ncae.018.000

¹⁴⁴Cailloux, J., Landier, A. & Plantin, G. (2014). Crédit aux PME : des mesures ciblées pour des difficultés ciblées. *Notes du conseil d'analyse économique*, 18,(8), 1-12.doi:10.3917/ncae.018.000

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

2.4.4. Comment choisir sa banque?

Il existe une grande variété de prêts disponibles pour l'entrepreneur, qui dépend de la structure de l'entreprise, de son besoin financier et de la durée du prêt accordé.

L'entrepreneur doit avant tout trouver une banque qui répond à ses propres besoins. En ce qui concerne le conseiller, il doit s'intéresser au business pour répondre au mieux aux attentes et bien analyser si sa proposition correspond aux besoins de l'entrepreneur. La relation avec le banquier est cruciale étant donné qu'il joue l'intermédiaire entre la banque et la start-up.

Le temps étant précieux dans la création d'une start-up, l'entrepreneur a besoin d'un banquier disponible. Il doit ainsi pouvoir compter sur lui et être sûr de pouvoir le contacter directement en ligne ou par e-mail.

Ensuite, les banques proposent des taux d'intérêt différents. L'entrepreneur doit trouver un prix adapté au service qu'il reçoit. Idéalement, il vaut mieux que le prix soit bas durant les premiers mois d'activité. Un entrepreneur qui lance son entreprise doit posséder des qualités de négociation et ne pas avoir peur de s'en servir. De plus, la qualité des services bancaires offerts à son importance. Le banquier et l'entrepreneur doivent travailler ensemble et faire preuve de transparence pour trouver des solutions optimales pour le bon fonctionnement de la société.

2.4.5. Avantages et inconvénients :

Pour beaucoup de start-ups, un avantage essentiel dans le fait de faire appel au prêt bancaire est que les fondateurs gardent la totalité et ainsi le contrôle de leurs entreprises, principalement dans le cas d'augmentation de capital. Un autre avantage qui fait la différence est qu'une fois le prêt obtenu, le banquier se charge de la partie financière, par exemple la gestion des comptes ou le transfert d'argent, et l'entrepreneur peut donc se concentrer à cent pour cent sur son activité.

Cependant, selon beaucoup d'entrepreneurs, les banques sont frileuses de nos jours et obtenir directement un prêt bancaire pour une start-up en phase de lancement ou en phase de difficulté est pratiquement impossible dû à l'instabilité des start-ups et aux risques de non-remboursement. Le prêt est également souvent accompagné de garanties personnelles et le fondateur prend ainsi des risques sur son patrimoine en cas d'impossibilité de paiement. C'est pour ces raisons que les fondateurs font dans un premier temps appel à d'autres modes de financement, le Love Money ou les aides gouvernementales par exemple. Néanmoins, le fait

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

pour les fondateurs d'avoir un prêt à rembourser peut leur permettre d'être plus prudents dans leurs dépenses et de modérer la prise de risque, ce qui rassure les actionnaires non dirigeants.

En ce qui concerne les prêts accordés aux start-ups, selon l'ouvrage de Jocelyne Bendriss, Bertrand Lavayssière et Mark Tilden¹⁴⁵, il est important de souligner que le calcul par la pondération des risques des actifs donne des résultats septante-cinq pour cent plus élevés depuis la crise et le renforcement de la rentabilité des banques, ce qui défavorise fortement les PME et start-ups dû aux résultats de rentabilité plus faibles en comparaison avec les autres entreprises.

Afin de convaincre le banquier, l'entrepreneur doit avoir élaboré un business plan clair et réaliste et mettre en avant son expérience ainsi que ses réussites et premières garanties.

Tout au long de notre démarche théorique, les avantages et inconvénients trouvés par la recherche¹⁴⁶ sont restés totalement en adéquation avec ceux développés par les fondateurs de start-ups. Cependant, l'ouvrage de Jacques Cailloux, Augustin Landier et Guillaume Plantin sur le crédit aux PME¹⁴⁷ met en évidence le problème de financement de la trésorerie. Comme nous l'avons dit précédemment, une banque sera moins frileuse à accorder un prêt pour investissement que pour problème financier. Néanmoins, il faut mettre en évidence que ce problème est plus évident pour les fondateurs d'entreprises que pour les banquiers.

Les auteurs de cet ouvrage invitent donc le lecteur à faire la part des choses entre le discours d'un entrepreneur confiant dans son projet et celui d'un banquier prudent face à la prise de risque encouru. Ainsi, dans la pratique, lorsqu'un entrepreneur veut faire un prêt, l'élément qui fait la différence est la rentabilité. En effet, il est presque impossible qu'un banquier accorde un prêt à une start-up en phase d'amorçage et en difficulté financière.

D'un point de vue pratique, un dernier point à mettre en évidence est la situation économique et par conséquent, le taux d'intérêt qui fluctue. Il est évidemment plus avantageux pour l'entrepreneur de faire appel aux banques lorsque le taux d'intérêt est bas.

¹⁴⁵Bendriss, J., Lavayssière, B. & Tilden, M. (2014). Le financement des PME en France : un contexte particulier, favorable aux innovations. *Revue d'économie financière*, 114,(2), 241-254. doi:10.3917/ecofi.114.0241.

¹⁴⁶Carmina Capital. (n.d.). *Les prêts bancaires*. <https://carmincapital.com/pre-bancaire/>

¹⁴⁷Cailloux, J., Landier, A. & Plantin, G. (2014). Crédit aux PME : des mesures ciblées pour des difficultés ciblées. *Notes du conseil d'analyse économique*, 18,(8), 1-12. doi:10.3917/ncae.018.000

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

2.5. LE FINANCEMENT PAR LES VENTURE CAPITALISTS « CAPITAL-RISQUE »

2.5.1. Définition :

Le capital risque ou (venture capital) est une composante du privateequity¹⁴⁸. Cette activité est un investissement à long terme dans le développement de jeunes entreprises à fort potentiel de croissance. Il rassemble les trois premiers stades de financement de la start-up : le capital amorçage (seed capital) qui est le financement de la conception du produit ou du modèle, le capital-crédit qui réfère au financement de la phase de pénétration de marché et enfin le capital développement qui consiste en le financement de la croissance de l'entreprise. Les définitions de la notion de capital-risque varient d'un auteur à l'autre. On peut énumérer quelques-unes pour en faire ressortir d'emblée les différences subtiles qui pouvant être constatées :

« Le capital-risque est un type spécifique de financement destiné principalement aux entreprises jeunes et innovantes qui ont besoin de capital pour financer le développement de leur produit et leur croissance et qui doivent, par la nature de leur activité, obtenir ce capital en grande partie sous forme de fonds propres » (G. Bayganet M. Freudenberg,2000)¹⁴⁹.

Cette définition met en évidence certaines caractéristiques du capital risque qui sont : l'apport qui est réalisé en fonds propres, le fait que le capital-risque est destiné à des entreprises jeunes et innovatrices (ce qu'on appelle communément des *start-ups*), qui ne peuvent obtenir d'autres financements et que ce financement est destiné à soutenir le développement de leur produit.

L'association européenne des professionnels du capital-risque de 1986, autrement dit l'EVCA¹⁵⁰, (*European Venture Capital Association*) définit le capital-risque comme:

¹⁴⁸Le privateequity traduit par capital investissement consiste en l'apport, par des investisseurs, à des entreprises non cotées (private), de fonds propres (Equity) ou quasi fonds propres pour en financer le développement ou le rachat ces apports sont réalisés par des sociétés ou des fonds d'investissement, des caisses de retraite, sociétés d'assurance... le privateequity inclut deux activités le capital-risque et le rachat d'entreprise (ou buy out).

¹⁴⁹G. Baygan& M. Freudenberg, the Internationalisation of Venture Capital Activity in OECD Countries, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2000/07.

¹⁵⁰Fondée en 1983, l'E.V.C.A. a pour fonction de représenter, promouvoir et faciliter le développement de l'industrie du capital-investissement et du capital-risque en Europe. En 2001 elle rassemble environ 900 membres répartis dans 36 pays, parmi lesquels les leaders européens du secteur ainsi que des acteurs non européens. A l'origine l'acronyme signifiait *European Venture Capital Association*. La raison sociale est devenue depuis : *EuropeanPrivateEquity and Venture Capital Association*. L'E.V.C.A. est une organisation de

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

« Tout capital investi par un intermédiaire financier dans des sociétés ou des projets spécifiques à fort potentiel »¹⁵¹

Cette seconde définition plus au moins étroite met aussi l'accent sur le fait que l'activité du capital risque concerne plutôt des entreprises de haute technologie, avec un fort potentiel de croissance et un risque élevé et qui doit donc apporter des retours sur investissement assez satisfaisant, pour combler cette prise de risque ce qui est proche de la conception américaine.

- **Selon l'OCDE 1996 Le capital-risque est défini comme:**

« Le capital fourni par des sociétés qui investissent et accompagnent les dirigeants de jeunes entreprises qui ne sont pas cotées en bourse. L'objectif poursuivi est un rendement élevé de l'investissement. La valeur est créée par la jeune entreprise en partenariat avec l'argent apportée par la société de capital-risque et son expertise professionnelle».

Cette définition n'évoque ni la perspective innovatrice ni, l'apport en fonds propres. Mais en revanche elle précise le fait que le responsable de la société de capital-risque apporte expertise et conseils, en même temps que le financement à de jeunes entreprises non cotées en bourse.

- **Selon les lois françaises de 1983 et de 1985,** le capital risque est défini comme « l'investissement en fonds propres ou quasi-fonds propres dans des sociétés non cotées en bourse, y compris les opérations de création et de transmission d'entreprises»¹⁵².

Ce qui caractérise la définition ci-dessus, c'est que l'on trouve une autre forme d'activité non indiquée jusqu'à présent : le financement des opérations de transmission d'entreprises, que l'on traduit en anglais le *Buyout*. L'élément spécifique du capital-risque se résume alors à un investissement en fonds propres dans des sociétés non cotées en bourse. Celle-ci représente donc une définition excessivement large. Elle tend à confondre ou mêler

défense des intérêts de la profession au niveau européen. Elle fournit un certain nombre de services tels que la publication de statistiques, d'annuaires, de communiqués de presse et une formation professionnelle.

¹⁵¹Jean LACHMANN, Capital-risque et capital investissement, ECONOMICA, Paris 1999, p14.

¹⁵²Jean LACHMANN, Capital-risque et capital investissement, ECONOMICA, Paris 1999, p14.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

les notions de capital-risque et de capital-investissement (Privateequity).

Les quelques définitions citées et en ce réfèrent aux diverses présentation qui ont été faites, nous permettent de remarquer et d'en déduire qu'il n y a pas une conception universelle, soulignant les particularités du capital risque.

Néanmoins, en prenant les interprétations majoritaire, nous définissant le capital-risque comme un moyen de financement consistant à investir dans de jeunes entreprise souvent avec un fort potentiel de croissance en fonds propres (par augmentation de capital) ou quasi-fonds propres (sous forme de prêt moyen terme convertible en capital ou associé à des bons de souscription d'actions). Les sociétés de capital-risque peuvent injecter des sommes importantes, si le projet en vaut la peine, seul ou à plusieurs intervenants.

Leur objectif à terme est de récupérer le capital investi et de réaliser une plus-value lors de la revente de leur participation. Les taux de rendement annuels objectifs varient de 15 % à 30 % selon le risque associé au projet de l'entreprise.

2.5.2. Les caractéristiques du capital-risque :

Le capital-risque présente un certain nombre de caractéristique qui en font une activité d'intermédiation financière particulière :

- C'est une activité d'apport en fonds propres dans des entreprises innovantes non cotées ou en développement, ayant un fort potentiel de croissance. Les capitaux apportés permettent de fonder l'entreprise, de financer le développement d'un premier produit ou encore de financer sa production et sa commercialisation. A cette phase, l'entreprise n'engendre pratiquement aucun profit;
- L'apporteur de capitaux est un partenaire dynamique, lequel, en plus des fonds, procure conseils et aide au management, supervise les recrutements et occupe souvent un siège au conseil d'administration;
- Contrairement au banquier classique qui exige des garanties concrètes et s'assure de la liquidité de ses placements, le capital-risqueur partage les risques de démarrage, de la croissance, mais également les profits en cas de succès du projet;
- Il n'a pas pour but de rester investi indéfiniment dans l'entreprise, son intervention est ponctuelle et limitée dans le temps. Ce dernier n'est pas une source de financement comme les autres : il se distingue de l'offre de crédit bancaire, le profil de ses investisseurs ainsi que leurs outils sont différents de ceux des banquiers. Par ailleurs, il

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

confère à l'apporteur de fonds propres une partie du pouvoir, en ce sens qu'une participation au capital d'une entreprise est assortie de droit de vote aux assemblées;

- L'activité de la start-up est orientée vers un secteur novateur dans lequel elle dispose d'un avantage concurrentiel avec une vraie rupture technologique. Les entreprises financées sont positionnées sur des secteurs en forte croissance, émergents, voire à créer ;
- Les critères pris en compte porte le plus souvent sur la qualité du projet, l'expérience de l'équipe de management (track record) et sa cohésion, ainsi que la capacité de la start-up à se situer rapidement sur un marché de taille mondiale. L'investisseur en capital-risque se base plus des critères qualitatifs que quantitatifs;
- La profession se situe sur un horizon à long terme;
- La rémunération s'effectue à terme les dividendes reçus ne constituent qu'une partie de celle-ci;
- Le TRI doit être élevé, la rémunération sur les meilleurs dossiers devant compenser les plus mauvais et permettre d'offrir aux investisseurs un rendement à la mesure des risques pris;

L'organisation des capital-risqueurs est généralement effectuée comme suit :

- Les équipes sont de petite taille (moins de dix personnes);
- Elles ont fréquemment recours à des experts extérieurs (audit, due diligence préalable à toute décision de financement);
- Les missions de gestionnaire et de financiers sont souvent séparées (structure duale)
- Les investisseurs interviennent dans des entreprises en acquérant une part de leur capital (soit à l'occasion d'une augmentation de capital, soit en rachetant les parts d'actionnaires en place);
- Les financiers mettent en place des procédures d'incitations financières qui permettent aux gestionnaires de percevoir un intéressement aux plus-values (carried interest).

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

2.5.3. Les stades d'investissement par capital-risque :

L'ensemble des professionnels du haut de bilan se range sous la bannière du capital-investissement qui peut être défini comme l'activité d'apport de fonds propres par des investisseurs spécialisés à des sociétés non cotés, quel que soit leur niveau de développement. Le capital risque est à proprement parler un sous-ensemble du capital-investissement. L'industrie du capital-investissement a développé plusieurs métiers pour répondre aux besoins des entreprises à toutes les étapes de leur existence : amorçage, création, poste-crétion et développement.

2.5.3.1. Le capital d'amorçage (*Seed-Capital*) :

La capitale faisabilité¹⁵³ constitue le stade le plus précoce. Il s'agit de finaliser un projet en cours d'élaboration, de financer des recherches pour valider une technologie. Ce sont des dépenses préalables à la création de l'entreprise.

C'est le financement très en amont du démarrage de la société, l'entrepreneur veut prouver la faisabilité de son idée (*zéro stage*). Il s'agit de l'investissement dans la partie la plus précoce de la vie d'une entreprise. A ce stade, le produit ou service n'a pas encore été développé et les brevets, en cas d'innovation, n'ont pas encore été déposés. Le fonds d'investissement étudie ici une activité et un marché qui ne sont qu'au niveau de projet fictif.

Les caractéristiques de cette étape expliquent que le financement des nouvelles firmes ne peut être assuré que par des fonds personnels ou des ressources mises à disposition par la famille ou les amis (*love saving*) ou par des particulier-investisseurs à la recherche d'avantages fiscaux (*business angels*). Pour les entreprise existantes c'est essentiellement l'autofinancement, le financement public et exceptionnellement les interventions de sociétés de capital-risque spécialisées qui peuvent y contribué financièrement.

La finalité de cette étape est de permettre l'élaboration du plan de développement (*business plan*) pour convaincre des investisseurs de financer le démarrage ou le lancement d'un nouveau projet. Le document préconisé de 20 à 30 pages doit généralement présenter sur un horizon de trois ans la structuration technique, juridique, économique et financière du programme¹⁵⁴.

¹⁵³Autre dénomination du Capital-Amorçage.

¹⁵⁴BESSIS Joël., Capital-Risque et financement des entreprises, Ed. Economica, Paris, 1988, P30.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

Les entreprises françaises, culturellement habituées à négocier et à discuter avec l'administration, ont tendance à appeler cette pièce « dossier »¹⁵⁵, ce qui a une connotation strictement administrative et globalement négative. Au contraire, les Anglo-saxons parlent de business plan qui est une véritable démarche active et commerciale. Ce document stratégique offre une vue stratégique du projet pour sensibiliser, convaincre, vendre, attirer et lever les capitaux nécessaires pour le développement auprès des divers partenaires industriels et financiers.

Il est le segment le plus risqué de l'activité de PME, et aussi celui qui possède le plus fort taux d'échec (environ 80%)¹⁵⁶. Le capital-amorçage est le segment le moins couvert par le marché français, avec le capital-retournement. Contrairement au marché américain où les réseaux de *business angels* sont très importants, c'est l'Etat qui est à l'origine de la majorité des financements attribués aux entreprises françaises en phase d'amorçage. Il opère à travers deux intermédiaires : la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) et l'Agence Nationale de la Valorisation de la Recherche (ANVAR).

2.5.3.2. Le Capital-Création (*start-upcapital*) :

La capitale création est le financement de la création d'entreprise. Il concerne le premier tour de table et les premières années de vie de la firme. La disponibilité des capitaux propres constitue généralement l'élément crucial des ressources financières pour permettre de faire face à une partie des dépenses initiales, tels que les frais d'établissement, l'acquisition d'équipements et les frais d'exploitation. C'est la composante principale du capital-risque, dont elle représente 90%¹⁵⁷ des investissements. Il s'agit à ce niveau pour l'investisseur d'acquiescer les participations d'une société ayant déjà validé son business-plan et étant à la recherche de fonds pour lancer réellement son activité.

La particularité première du capital-risque est l'importance du facteur risque. Les plus importants sont le risque technologique, puisque l'entreprise crée sa base de succès sur la singularité de son innovation ou de sa prestation, et le risque de marché, puisqu'au moment de l'investissement la réaction des clients potentiels ne sont pas encore connue.

L'insuffisance des fonds propres est souvent la faiblesse des jeunes sociétés et une

¹⁵⁵BESSIS Joël, Capital-Risque et financement des entreprises, Ed. Economica, Paris, 1988, P.31.

¹⁵⁶Essec Transaction, Les segments du privateequity (En ligne) <http://www.essectransac.com/les-4-segments-du-capital-investissement-private-equity/>.

¹⁵⁷Essec Transaction, Les segments du privateequity (En ligne) <http://www.essectransac.com/les-4-segments-du-capital-investissement-private-equity/>.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

cause importante de leur moralité. Faire entrer, dès le départ, un capital-risqueur spécialisé en financement de jeunes et nouvelles entreprises sera un moyen de combler cette lacune.

Mais il est généralement très difficile de le mobiliser. En effet, la plupart des opérateurs se sont détournés de la création et des tickets inférieurs à un million de franc¹⁵⁸.

2.5.3.3. La phase création ou la phase de première croissance (*earlystage*) :

Cette phase de première croissance concerne les deux ou trois premières années de démarrage de la société, cette dernière ayant achevé le développement d'un produit, a besoin de capitaux pour en démarrer la fabrication et la commercialisation, qui constitue encore une période de très grande vulnérabilité et qui relève des mêmes difficultés que la phase de démarrage ou de lancement.

2.5.3.4. Le capital développement :

Au cours de son développement, l'entreprise a également besoin de capitaux propres pour financer sa croissance ou pour franchir une nouvelle étape, comme par exemple le renforcement de la politique commerciale, le réajustement au niveau de la production, le lancement d'un nouveau produit, la pénétration des marchés étrangers, etc.

Il regroupe les opérations de renfort et d'expansion d'activité et s'adresse aux entreprises ayant passé le cap des premières années et ayant déjà atteint un seuil de rentabilité et dégagent des profits. Il ne s'agit plus de création ou de mise en marché de la société ; les produits sont existants, la clientèle est présente et les managers ont fait leurs preuves.

Du fait du moindre risque de cette phase, les concours financiers sont plus faciles à obtenir. Aussi, l'arrivée de sociétés de capital-risque peut être envisagée, mais à des niveaux de participations relativement élevés et au minimum 4 à 6 millions de franc¹⁵⁹. Les interventions des capital-risqueurs sont essentiellement basées sur des critères financiers (ventes, résultat...) ou commerciaux (part du marché, état de la concurrence...) avec de l'expertise destinée à rassurer sur les chances des plus-values.

Le développement de la société distingue généralement trois sous-étapes de financement qui sont :

- Le financement du second stade de développement (*second stage*) ou deuxième tour

¹⁵⁸BESSIS Joël., Capital-Risque et financement des entreprises, Ed. Economica, Paris, 1988, P31.

¹⁵⁹BESSIS Joël., Capital-Risque et financement des entreprises, Ed. Economica, Paris, 1988, P40.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

de table, permet de couvrir les nouveaux besoins en fonds de roulement résultants de la croissance des ventes;

- Le financement de l'expansion (*expansion capital*) ou troisième tour de table permet l'extension des capacités de production et le réseau commercial;
- Le financement d'attente (*mezzanine financing*) ou le financement relais (*bridge financing*) permet à la société de faire le relais pour préparer sa reprise ou son introduction en bourse.

2.5.4. Les intervenants du capital-risque :

L'activité du capital risque est animée par quatre principaux intervenants qui sont les suivants¹⁶⁰ :

- Les investisseurs (ou limited partners).
- La société d'investissement (private equity investment funds).
- Les entreprises.
- Les acheteurs.

2.5.4.1. Les investisseurs (ou limited partners) :

Les investisseurs, dont le rôle consiste à fournir des fonds, faudrait savoir que l'investissement en capital est une forme d'intermédiation financière destinée à canaliser deux sources de capitaux : soit en faisant appel à l'épargne publique des particuliers, soit par mobilisation de capitaux des établissements privés (ce sont principalement des compagnies d'assurances, caisses de retraites, banques, grands groupes industriels et investisseurs institutionnels qui détiennent et gèrent des ressources à long terme dans le but de les faire fructifier).

Malgré la prise de risque excessive, ceci est poussé par une volonté de réaliser une plus-value importante à long-terme dans une optique financière, ou des institutions publiques (Etat, universités, grandes écoles, collectivités locales...) dans une optique économique ceci est poussé par une volonté de développement économique et de création d'emploi.

¹⁶⁰Christophe Bouteiller, Catherine Karyotis, L'essentiel du PrivateEquity et des LBO, édition Gualino, Paris 2011, P16.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

Ces apporteurs de capitaux sont souvent désignés comme des partenaires limités (*limitedpartners*), car dans le partenariat qui les associe aux Firmes de capital-risque, leur responsabilité est limitée à leurs apports.

2.5.4.2. Les sociétés d'investissement (private equity investement funds) :

Les sociétés d'investissement sont les intermédiaires entre les investisseurs et les entrepreneurs. Elles prospectent les sociétés cibles, étudient leurs projets et y investissent, au travers d'un fonds, les capitaux que leur ont confiés les investisseurs qui n'ont ni les moyens ni les compétences pour exercer ce métier. Les sociétés de gestion possèdent des équipes dont les niveaux de compétence et d'expertise sont élevés pour réaliser notamment des études préalables approfondies avant d'investir dans les entreprises ciblées.

Les capitaux fournis par les investisseurs sont confiés à ces fonds d'investissement pour une période limitée, en général une dizaine d'années, ils sont gérés par des gestionnaires ou des gérants appartenant à une société de capital-risque. Ces gestionnaires sont des partenaires non limités (*general partnership*) : leur responsabilité est illimitée.

2.5.4.3. Les entreprises :

Ce sont les entreprises bénéficiaires de l'investissement en fonds propres que l'on désigne, en anglais, comme des *portofolio companies*, c'est-à-dire des entreprises en portefeuille (c'est-à-dire présentes dans le portefeuille de la société de capital-risque). Ces entreprises sont généralement innovantes dans le domaine des technologies ou dans les nouveaux procédés de production, des PME en réelle phase de croissance, qui ressentent des difficultés à trouver des financements par le canal classique, celles-ci sont prêtes à ouvrir leur capital à des financiers qui les assisteront à bien mener leur projet.

2.5.4.4. Les acheteurs (les repreneurs) :

Les acheteurs sont les nouveaux entrants après la sortie des investisseurs en capital. Il peut s'agir d'investisseurs privés, d'industriels, de managers de l'entreprise, du marché financier en cas d'introduction en bourse ou même d'un ou plusieurs autre(s) fonds d'investissement. Ce dernier acteur est indispensable pour assurer la sortie du capital investisseur du capital de la société cible d'où la nécessité d'un marché financier liquide et dynamique.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

2.6. LE FINANCEMENT PAR LES SUBSIDES ET AIDES GOUVERNEMENTALES :

Un des rôles principaux des pouvoirs publics est de soutenir activement les activités fournissant des effets externes positifs. Les entreprises permettant ainsi des rendements d'un point de vue économique, social ou encore environnemental, il est important de consacrer une section sur les aides gouvernementales et subsides accordés aux start-ups en phase de développement. Dans cette section, nous allons aborder les différents subsides et aides accordés aux start-ups, leurs avantages et inconvénients ainsi que la mise en place d'incitant fiscaux.

2.6.1. La mise en place de politiques gouvernementales :

Dans le cas des start-ups, la mise en place de politiques gouvernementales est assez complexe et celles-ci peuvent prendre plusieurs formes. Ainsi, certains pays soutiennent les start-ups en leur apportant un réseau de soutien, de l'expertise et de l'information et d'autres pays mettent plutôt en place un soutien financier en leur donnant accès à des bourses ou à des prêts avantageux par exemple. En effet, l'aide publique évolue depuis quelques années en faveur de la recherche et du développement, des start-ups et PME et du développement régional¹⁶¹.

L'Union européenne tente de rattraper son retard en termes de dépenses en recherche et développement et deux politiques sont ainsi proposées lors du lancement d'une start-up : des aides financières directes, autrement dit des subsides, et des incitants fiscaux¹⁶².

Un système de taxshelter pour les start-ups et jeunes PME a été mis en place en 2015. L'objectif est d'inciter des investisseurs particuliers à acquérir des actions ou des parts dans des entreprises âgées de moins de quatre ans en échange d'un bénéfice fiscal. Le taxshelter équivaut à une réduction d'impôt des personnes physiques allant de trente pour cent dans le cas des PME à quarante-cinq pour cent dans le cas des start-ups.

Beaucoup de start-ups ont également bénéficié de subsides, par exemple la bourse de pré activité, la bourse d'innovation, la bourse de développement durable ou encore des programmes d'aide aux entreprises (aide au recrutement, aide au dépôt de brevet, aide à la

¹⁶¹Buigues, P. (2009). Les aides publiques à l'industrie dans les pays développés. *La Revue de l'Ires*, 62,(3), 191- 209. doi:10.3917/rdli.062.0191.

¹⁶²Van Pottelsberghe B., Megally E., Nysten S. (2004) *Evaluation des incitants fiscaux actuels à la R&D des entreprises en Belgique*. Service public fédéral de programmation Politique scientifique.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

consultance, etc.). Dans ce cas-ci, le fondateur doit s'interroger pour voir si sa start-up rentre dans les critères pour obtenir le subside et poursuivre les démarches administratives.

2.6.2. Avantages et inconvénients :

Avant de faire appel à des investisseurs professionnels, beaucoup d'entrepreneurs ont fait appel aux subsides et aides gouvernementales.

Grâce aux subsides et aux aides gouvernementales, l'entrepreneur obtient du financement externe sans perdre de parts de sa société. Etant dans la phase d'idée, il reçoit de l'argent qu'il ne doit pas forcément justifier. En effet, peu de garanties sont demandées. Les subsides sont définis comme étant simples et à la disposition de la start-up.

Cependant, lorsque l'entrepreneur tente d'obtenir un subside, il ne le choisit pas. Le subside doit correspondre à la start-up qui doit répondre à un certain nombre de critères. Concernant ce point, certains avis divergent. Jérémy Tondeur, fondateur de 4 Your Party, trouve que faire une demande de prêt est un moyen de fixer les priorités et d'adapter la stratégie. Cependant, selon, Jonathan Schockaert, fondateur de List Minut, trop d'entreprises adaptent leurs stratégies et leurs discours dans le seul but d'obtenir un subside. Ce qui est une réelle perte de temps selon lui.

Jonathan Schockaert souligne également un autre inconvénient. Faire une demande de subside entraîne beaucoup d'administratifs qui ralentissent et qui consomment du temps pour de l'argent uniquement financier qui n'apporte pas de réelle valeur ajoutée. Dans son cas, il a préféré faire appel aux subsides pour des coûts nécessaires, par exemple une aide à la consultance.

En parallèle aux subsides, il existe également des incitants fiscaux, c'est-à-dire des déductions fiscales pour le recrutement ou pour investissement en recherche et développement. Dans ce cas-ci, peu de fondateurs interrogés sont concernés. Selon la théorie¹⁶³, beaucoup d'entreprises font le choix de ne pas faire appel à ces mesures pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les charges administratives sont trop élevées et demandent trop de temps en comparaison avec l'aide et les bénéfices obtenus. Les entreprises souhaitent un programme offrant plus de simplicité et de transparence. Deuxièmement, les incitants

¹⁶³Van Pottelsberghe De La Potterie, B., Megally, E. & Nysten, S. (2004). Analyse critique des incitants fiscaux à la R&D des entreprises. *Reflets et perspectives de la vie économique*, tome xliii,(2), 71-92. doi:10.3917/rpve.432.0071.

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT DES START-UPS EN ALGÉRIE, UNE JEUNE EXPÉRIENCE

fiscaux offrent des avantages pour les premières années. Or, la recherche et le développement ne sont pas un processus de court terme et demandent un travail régulier sur plusieurs années ainsi qu'un soutien financier important. Les entreprises jugent ainsi le soutien financier trop faible pour pouvoir opérer un changement significatif sur la stratégie.

**CHAPITRE 3 : ESSAI
D'ANALYSE DES
EXPERIENCES
ETRANGERES DE
FINANCEMENT DES
START-UPS**

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

SECTION 01 : INTERVIEWS DES START-UPS :

Dans ce chapitre ont été collectées certaines expériences étrangères de financement des start-ups, sous forme d'interviews réalisées par Mme Lonz Mathilde avec les fondateurs de plusieurs start-ups Européennes, les questions qui ont été posées sont :

- Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?
- De combien d'employés votre start-up est-elle constituée ?
- Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?
- Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux start-ups ?
- Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de leur entreprise,
- Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisés ?
- Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients,
- Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la stratégie de la start-up ?
- Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie
- Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre startup ? Si oui, lesquels ?
- Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?
- Visez-vous l'internationalisation ?

1.1. Interview de Stéphane De Mesmaeker - SB-Square

Mathilde : Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?

Stéphane De Mesmaeker : Je travaille au sein de SB-square, une start-up à Bruxelles destinée aux services aux personnes.

Mathilde : De combien d'employés votre start-up est-elle constituée ?

Stéphane De Mesmaeker : Nous sommes actuellement moins de cinq.

Mathilde : Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

Stéphane De Mesmaeker : Nous sommes dans la phase de développement de notre projet.

Mathilde : Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux start-ups ?

Stéphane De Mesmaeker : Non, j'estimerai ma connaissance à trois sur une échelle sur dix.

Mathilde : Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de votre entreprise ?

Stéphane De Mesmaeker : L'argent des proches, les trois F, ainsi que des aides et primes gouvernementales et des subsides. Nous avons obtenu une aide à la consultance pour développer notre projet.

Mathilde : Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisés ?

Stéphane De Mesmaeker : Environ cent mille euros.

Mathilde : Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients ?

Stéphane De Mesmaeker : Ces modes de financement sont très simples. En ce qui concerne l'aide à la consultance, il n'est utilisable que deux fois par an au lieu de le lier à un montant.

Mathilde : Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie ?

Stéphane De Mesmaeker : Non, car il n'y a pas beaucoup d'options aussi simples.

Mathilde : Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la stratégie de la start-up ?

Stéphane De Mesmaeker : Non, pas forcément.

Mathilde : Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre startup ? Si oui, lesquels ?

Stéphane De Mesmaeker : Oui, nous avons rencontré des difficultés financières, légales pour les conditions générales, en ce qui concerne le développement également, la propriété intellectuelle, les aides, etc.

Mathilde : Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?

Stéphane De Mesmaeker : Il faut avoir une vision claire de là où on va. Une bonne stratégie est de commencer petit et être très focalisé sur la demande.

Mathilde : Visez-vous l'internationalisation ?

Stéphane De Mesmaeker : Oui

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

1.2. Interview d'André Couchard - Co-Tools

Mathilde : Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?

André Couchard : Je m'appelle André Couchard et je suis un des fondateurs de Co-Tools, une start-up en IOT industrie située à Braine-Le-Comte.

Mathilde : De combien d'employés votre start-up est-elle constituée ?

André Couchard : Nous sommes un peu plus de dix à travailler pour Co-Tools.

Mathilde : Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?

André Couchard : L'entreprise se situe dans la phase de développement.

Mathilde : Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux start-ups ?

André Couchard : Je pense avoir une connaissance normale des modes de financement proposés.

Mathilde : Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de votre entreprise ?

André Couchard : Nous nous sommes financés grâce à l'argent de nos proches, de nos familles et de nos amis, appelé le Love Money.

Mathilde : Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisés ?

André Couchard : Le montant investi par les FFF est d'approximativement cent quatre-vingt huit mille euros.

Mathilde : Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients?

André Couchard : Nous sommes une coopérative. Chaque coopérateur a investi selon ses moyens et son intérêt. Cela permet de réaliser un produit avant un premier tour de table.

Mathilde : Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie ?

André Couchard : Non, pour une coopérative cette approche était la plus facile à réaliser.

Mathilde : Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la stratégie de la start-up ?

André Couchard : Les aides des proches permettent de consolider la trésorerie pour avancer dans le projet avant de faire appel à des investisseurs professionnels, et ainsi avoir une meilleure position de négociation.

Mathilde : Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre startup ? Si oui, lesquels?

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

André Couchard : Nous n'avons pas rencontré de difficultés. Mais je pense que le manque d'expérience, l'incapacité à gérer le cashflow, la méconnaissance des besoins de ses clients potentiels doivent être les problèmes les plus fréquemment rencontrés.

Mathilde : Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?

André Couchard : Utiliser les ressources mises à la disposition des entrepreneurs, comme les centres d'entreprise, les espaces de coworking, etc.

Mathilde : Visez-vous l'internationalisation ?

André Couchard : Oui.

1.3. Interview de Virginie Cartage - Novadip Biosciences

Mathilde : Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?

Virginie Cartage : Je m'appelle Virginie Cartage et je suis cofondateur d'une start-up en thérapie cellulaire, appelé Novadip Biosciences et situé à Mont-Saint-Guibert.

Mathilde : De combien d'employés votre start-up est-elle constituée ?

Virginie Cartage : Nous sommes un peu plus de dix à travailler sur nos projets.

Mathilde : Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?

Virginie Cartage : Nous sommes dans la phase de développement.

Mathilde : Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux start-ups ?

Virginie Cartage : Notre société a fait appel à pas mal d'investisseurs externes. Donc, oui, nous possédons plutôt une bonne connaissance des modes de financement.

Mathilde : Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de votre entreprise ?

Virginie Cartage : Nous avons fait appel aux aides gouvernementales et aux subsides. Plus précisément, des avances récupérables et subsides de la Région Wallonne, le DG06. Ensuite, nous avons fait appel aux Business Angels et aux Venture Capitalistes.

Mathilde : Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisés ?

Virginie Cartage : Les montants sont confidentiels.

Mathilde : Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients ?

Virginie Cartage : Le fait d'utiliser ces multiples sources de financement nous a permis

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

d'avoir accès à des montants significatifs avec facilité de remboursement.

Mathilde : Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie ?

Virginie Cartage : Non.

Mathilde : Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la stratégie de la start-up ?

Virginie Cartage : Les aides gouvernementales et subsides ne diluent pas les actionnaires existants tout en apportant un financement externe.

Mathilde : Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre startup ? Si oui, lesquels ?

Virginie Cartage : Trouver des investisseurs reste un chemin difficile et qui prend du temps. Il faut établir un bon business plan et identifier les risques potentiels, avoir des capacités de management, et pas seulement commerciales.

Mathilde : Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?

Virginie Cartage : S'entourer de bons experts dans les domaines qui nous sont moins familiers.

Mathilde : Visez-vous l'internationalisation ?

Virginie Cartage : Oui.

1.4. Interview de Nicolas Pecher - Commuty

Mathilde : Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?

Nicolas Pecher : Notre secteur d'activité est la mobilité d'entreprise.

Mathilde : De combien d'employés votre start-up est-elle constituée ?

Nicolas Pecher : Nous sommes moins de cinq employés.

Mathilde : Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?

Nicolas Pecher : La phase de croissance.

Mathilde : Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux start-ups ?

Nicolas Pecher : Oui, plutôt bonne.

Mathilde : Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de votre entreprise ?

Nicolas Pecher : Nous avons fait appel au Love Money, aux aides et primes gouvernementales et aux Business Angels.

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

Mathilde : Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisés ?

Nicolas Pecher : Environ quatre cent mille euros.

Mathilde : Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients ?

Nicolas Pecher : Pour la rapidité et la facilité avant tout.

Mathilde : Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie ?

Nicolas Pecher : Non.

Mathilde : Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la stratégie de la start-up ?

Nicolas Pecher : Oui, les Business Angels ou les Venture Capitalistes ont un réseau et peuvent aider l'accélération de la start-up.

Mathilde : Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre start-up ? Si oui, lesquels ?

Nicolas Pecher : Non. Selon moi, les difficultés les plus rencontrées sont le manque de financement, le manque d'encadrement, une mauvaise équipe. L'image très tendance de la start-up n'est pas toujours réaliste.

Mathilde : Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?

Nicolas Pecher : Tester son produit sur le marché, vraiment. Etre certain de son équipe et des ambitions de chacun avant de se lancer sur le marché.

Mathilde : Visez-vous l'internationalisation ?

Nicolas Pecher : Oui.

1.5. Interview de Thomas Walewyns - VOCSens

Mathilde : Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?

Thomas Walewyns : VOCSens est une start-up qui porte sur l'internet des objets, l'industrie 4.0, la surveillance environnementale et industrielle, les micro capteurs et micro systèmes.

Mathilde : De combien d'employés votre start-up est-elle constituée ?

Thomas Walewyns : Nous sommes moins de cinq.

Mathilde : Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?

Thomas Walewyns : Dans la phase de développement.

Mathilde : Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

start-ups ?

Thomas Walewyns : Oui, plutôt bonne.

Mathilde : Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de votre entreprise ?

Thomas Walewyns : Nous nous sommes financés par aides gouvernementales. Nous avons fait appel à un first spin-off et à SPW DG06.

Mathilde : Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisés ?

Thomas Walewyns : Deux fois deux cent vingt-deux mille euros environ. La durée de ces montants était de deux ans et d'un an.

Mathilde : Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients ?

Thomas Walewyns : C'était un projet de valorisation de la recherche universitaire par la création d'une spin-off.

Mathilde : Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie ?

Thomas Walewyns : Non.

Mathilde : Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la stratégie de la start-up ?

Thomas Walewyns : Oui, en fonction de sa nature, que ce soit un prêt ou un investissement, plus ou moins de risques sont pris dans les développements et donc dans la stratégie de croissance. Dans le cadre d'un investissement de type seed, il y a aussi la préparation à une future levée série A, etc. avec tout ce que cela entraîne en termes de délais et miles tonnes.

Mathilde : Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre startup ? Si oui, lesquels ?

Thomas Walewyns : Non, mais c'est à venir. Il faut bien identifier le marché et ses besoins, avoir un bon couple produit-marché. Il ne faut pas arriver trop tôt sur le marché avec un produit pas mûr.

Mathilde : Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?

Thomas Walewyns : Tester rapidement sa solution sur le terrain et adopter une méthode agile.

Mathilde : Visez-vous l'internationalisation ?

Thomas Walewyns : Oui.

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

1.6. Interview de Jonathan Schockaert – ListMinut

Mathilde : Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?

Jonathan Schockaert : ListMinut est une économie collaborative qui offre un service de proximité.

Mathilde : De combien d'employés votre start-up est-elle constituée ?

Jonathan Schockaert : Entre cinq et dix employés.

Mathilde : Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?

Jonathan Schockaert : Nous sommes actuellement en pleine croissance.

Mathilde : Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux start-ups ?

Jonathan Schockaert : Oui, nous avons une très bonne connaissance des modes de financement.

Mathilde : Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de votre entreprise ?

Jonathan Schockaert : Nous avons utilisé notre argent personnel, les aides et subsides offerts par la Région et nous avons également fait appel aux Business Angels et aux Venture Capitalists. En ce qui concerne les aides de la Région, nous avons obtenu une bourse de préactivité, une prime de première embauche et une aide à la consultance.

Mathilde : Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisés ?

Jonathan Schockaert : Nous avons placé vingt mille euros dans notre entreprise. Les aides et subsides nous ont apporté cent mille euros. Et pour les Business Angels et Venture Capitalists, un million trois cent cinquante mille euros.

Mathilde : Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients ?

Jonathan Schockaert : Pour les fonds personnels, on n'avait pas le choix, il était trop tôt pour lever des fonds. L'avantage, c'est que c'est notre argent et on reste propriétaire de notre entreprise. Ensuite, les aides, primes et subsides, personnellement je ne suis pas fan. C'est beaucoup d'administratifs pour de l'argent qui a peu de valeur ajoutée, aucune autre que financière, mais on prend vite énormément de temps pour les dossiers, etc. Nous les utilisons uniquement pour des choses qui interviennent dans des coûts que l'on aurait d'office eus même sans subside. Trop d'entreprises adaptent leurs stratégies, ou uniquement leurs discours, juste pour pouvoir toucher des subsides. C'est une perte de temps. Alors qu'avec les

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

Business angels et VCs, lorsqu'on a des entrepreneurs qui apportent une valeur ajoutée autre que financière, la différence est énorme. Ils ouvrent le réseau, peuvent suivre lors d'un tour suivant, partagent leur expérience, etc. Bien sûr on perd une partie de l'entreprise, mais mieux vaut avoir une petite part d'un gros gâteau qu'une grande part d'un petit gâteau.

Mathilde : Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie ?

Jonathan Schockaert : On aurait levé des fonds avec des business angels plus tard. On s'est lancé trop tôt, donc nous n'étions pas prêts, nous n'avions pas assez de chiffres et de connaissance de notre business, donc on a perdu beaucoup de temps.

Mathilde : Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la stratégie de la start-up ?

Jonathan Schockaert : Le prêt convertible est idéal. Pas de longues discussions sur la valorisation de la boîte, un document de 2/3 pages suffit, et donc pas de frais d'avocats et de notaires inutiles, etc. Ça permet de trouver des fonds plus rapidement et de se concentrer sur l'essentiel, c'est-à-dire son business.

Mathilde : Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre startup ? Si oui, lesquels ?

Jonathan Schockaert : Pleins. Comme nous sommes une économie collaborative, nous avons rencontré des difficultés juridiques. Mais également le manque de réseau, le manque d'expérience, l'accès au financement, et des problèmes de RH lorsque nous avons dû nous séparer d'un des fondateurs. De l'argent en Belgique il y'en a, plein ! Beaucoup d'investisseurs cherchent des bons projets. Il faut juste arrêter de penser que, parce qu'on lance une startup, on va trouver de l'argent. Il faut avoir une bonne équipe, une bonne idée et être prêt. La qualité d'exécution est primordiale.

Mathilde : Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?

Jonathan Schockaert : Avoir une équipe de feu. Les ressources humaines sont l'élément le plus sous-estimé dans les start-ups. Pourtant, en cas d'erreur, ça peut coûter très cher. Pas en argent, on n'en a pas, mais en temps, en efficacité, etc. Et si c'est bien géré, ça change tout le business.

Mathilde : Visez-vous l'internationalisation ?

Jonathan Schockaert : Oui.

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

1.7. Interview de Philippe Van Caloen - Prospect.io

Mathilde : Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?

Philippe Van Caloen : Je m'appelle Philippe Van Caloen, un des fondateurs de Prospect.io. Nous avons développé un logiciel, une plateforme sales automation pour augmenter la productivité des équipes sales.

Mathilde : De combien d'employés votre start-up est-elle constituée ?

Philippe Van Caloen : Nous sommes plus de cinq.

Mathilde : Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?

Philippe Van Caloen : Nous sommes dans la période de croissance.

Mathilde : Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux start-ups ?

Philippe Van Caloen : Oui, assez bonne je dirai.

Mathilde : Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de votre entreprise ?

Philippe Van Caloen : Nous avons apporté nos fonds personnels et nous avons ensuite fait appel aux aides et subsides auprès de SambrInvest et ensuite aux Business Angels.

Mathilde : Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisées ?

Philippe Van Caloen : Environ cinq cent cinquante mille euros.

Mathilde : Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients ?

Philippe Van Caloen : Les Business Angels nous ont permis d'accélérer la croissance et de recruter plus rapidement.

Mathilde : Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie ?

Philippe Van Caloen : Non.

Mathilde : Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la stratégie de la start-up ?

Philippe Van Caloen : Faire appel à des Business Angels permet d'accélérer le développement.

Mathilde : Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre startup ? Si oui, lesquels ?

Philippe Van Caloen : Non. Il faut bien sûr concentrer sur l'exécution du projet, et dans notre cas, de notre plateforme.

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

Mathilde : Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?

Philippe Van Caloen : Non, mais selon moi, l'échec permet d'avancer. Il est important d'apprendre de ses erreurs.

Mathilde : Visez-vous l'internationalisation ?

Philippe Van Caloen : Oui.

1.8. Interview de Nicolas Casula - Itinari

Mathilde : Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?

Nicolas Casula : Itinari est une start-up en tourisme digital localisée à Bruxelles.

Mathilde : De combien d'employés votre start-up est-elle constituée ?

Nicolas Casula : Nous sommes entre cinq et dix employés.

Mathilde : Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?

Nicolas Casula : Dans la phase de développement.

Mathilde : Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux start-ups ?

Nicolas Casula : Oui, une très bonne.

Mathilde : Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de votre entreprise ?

Nicolas Casula : Nous avons utilisé nos fonds personnels et l'argent de nos proches, ainsi que des subsides. Nous avons également fait appel aux Business Angels et aux Venture Capitalists. Les subsides que nous avons obtenus étaient octroyés par la DG06 de la Région Wallonne. C'est une mesure RPR, responsable projet de recherche.

Mathilde : Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisés ?

Nicolas Casula : Sept cent cinquante mille euros au total à ce jour.

Mathilde : Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients ?

Nicolas Casula : J'ai souhaité avoir des venture capitalistes assez rapidement dans l'actionariat, ce qui me garantit d'avoir des actionnaires disposant de moyens financiers pour soutenir le projet sur la durée. Par ailleurs, il y a un gros contenu technologique, qui nécessite du développement, pour lequel j'ai demandé un soutien financier à la Région Wallonne. Vu les capitaux investis par des privés dans la start-up, la Région a donné son accord.

Mathilde : Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie ?

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

Nicolas Casula : Non.

Mathilde : Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la stratégie de la start-up ?

Nicolas Casula : Le fait d'avoir des VCs, des fonds d'investissement professionnels, cela crédibilise le projet pour la suite de l'aventure.

Mathilde : Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre startup ? Si oui, lesquels ?

Nicolas Casula : La période où nous avons rencontré des difficultés était au début, avant la toute première levée de fonds. Il a été difficile de trouver des cofondateurs avec des compétences complémentaires.

Mathilde : Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?

Nicolas Casula : Non, je ne pense pas qu'il y ait une seule réponse à cette question. Chaque histoire entrepreneuriale est différente. Je dirais que ce qui est important, c'est que la stratégie soit bien claire dès le début, qu'on sache les combats qu'on doit mener, et ne pas se disperser par la suite. Dans le cas d'itinari, on a choisi d'opter pour la traction en premier lieu, et de laisser la monétisation pour la suite.

Mathilde : Visez-vous l'internationalisation ?

Nicolas Casula : Oui.

1.9. Interview de Laurent Karim - Zendo

Mathilde : Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?

Laurent Karim : Nous produisons des boissons rafraîchissantes et saines. Notre entreprise est située à Bruxelles.

Mathilde : De combien d'employés votre start-up est-elle constituée ?

Laurent Karim : Nous sommes actuellement moins de cinq.

Mathilde : Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?

Laurent Karim : Nous sommes dans la phase de croissance.

Mathilde : Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux start-ups ?

Laurent Karim : Oui, une plutôt bonne.

Mathilde : Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de votre entreprise ?

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

Laurent Karim : Nous avons utilisé nos propres fonds et les fonds de nos proches, les aides et subsides de la Région Bruxelloise également. Nous nous sommes également inscrits sur une plateforme de Crowdfunding pour faire appel à un large public. Et enfin, nous avons fait appel aux Business Angels.

Mathilde : Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisés ?

Laurent Karim : Vingt-cinq mille euros environ.

Mathilde : Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients ?

Laurent Karim : C'était facile d'accès. Nous n'avons pas trouvé de désavantages.

Mathilde : Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie ?

Laurent Karim : Non.

Mathilde : Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la stratégie de la start-up ?

Laurent Karim : Les business angels apportent de la valeur ajoutée avec leurs réseaux. Le crowdfunding fait parler de la startup et créer en plus de ceci des ambassadeurs de la marque.

Mathilde : Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre startup ? Si oui, lesquels ?

Laurent Karim : Non pas trop. Les gens sont assez motivés à l'idée de financer une start-up lorsque le produit tient la route ainsi que les fondateurs. L'équipe est essentielle. Le financement est un travail difficile et stressant, mais avec une bonne organisation et une bonne idée normalement ça passe. Ne pas apporter le bon produit sur le marché couplé avec le manque de réactivité pour modifier celui-ci en fonction de la demande du marché.

Mathilde : Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?

Laurent Karim : Pas vraiment de stratégie, mais être il faut être très attentif à l'écoute du marché peut diminuer les risques de l'échec.

Mathilde : Visez-vous l'internationalisation ?

Laurent Karim : Oui.

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

1.10. Interview de Raphaël Dupriez - Little Food

Mathilde : Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?

Raphaël Dupriez : Notre start-up, Little Food, est basée sur l'alimentation et se situe à Bruxelles.

Mathilde : De combien d'employés votre start-up est-elle constituée ?

Raphaël Dupriez : Nous sommes un peu plus de cinq à travailler pour Little Food.

Mathilde : Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?

Raphaël Dupriez : Nous sommes actuellement dans la phase de développement du projet.

Mathilde : Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux start-ups ?

Raphaël Dupriez : Pas mauvaise.

Mathilde : Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de votre entreprise ?

Raphaël Dupriez : Nous avons fait appel à nos proches et à une plateforme de Crowdfunding. Nous avons également obtenu des aides et subsides, aides à l'investissement, aides au recrutement et appel à projets de Bruxelles environnement. Nous avons également utilisé un prêt bancaire. Et nous avons obtenu le statut de Job Yourself, un subside sous forme de statut de chômeur.

Mathilde : Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisés ?

Raphaël Dupriez : Plus ou moins cent vingt mille euros.

Mathilde : Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients ?

Raphaël Dupriez : On ne choisit pas des subsides, on tente de les recevoir.

Mathilde : Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie ?

Raphaël Dupriez : Non, je n'ai pas assez de recul pour voir les problèmes et les avantages et inconvénients de chacun.

Mathilde : Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la stratégie de la start-up ?

Raphaël Dupriez : Le Crowdfunding n'est pas uniquement une manière de se financer, on communique avec un réseau, une plateforme.

Mathilde : Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre startup ? Si oui, lesquels ?

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

Raphaël Dupriez : Oui, énormément, mais ça nécessiterait bien un petit roman. Il faut être capable de collaborer avec ses partenaires, ses associés et savoir évoluer et changer soi-même.

Mathilde : Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?

Raphaël Dupriez : Il faut du courage, de l'adaptabilité et de la collaboration.

Mathilde : Visez-vous l'internationalisation ?

Raphaël Dupriez : Oui.

1.11. Interview de Cédric Neve - Digiteal

Mathilde : Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?

Cédric Neve : Digiteal est une entreprise en Fintech située à Mont-Saint-Guibert. Nous sommes un peu plus de cinq employés à ce jour.

Mathilde : Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?

Cédric Neve : Dans la phase de croissance.

Mathilde : Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux start-ups ?

Cédric Neve : Oui, très bonne.

Mathilde : Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de votre entreprise ?

Cédric Neve : Nous avons amené nos propres fonds et nous avons eu de l'aide de nos familles et de nos proches. Nous avons également reçu des chèques entreprises de la part de la Région et le programme H2020 SME instrument en phase une et deux. Nous avons également fait appel aux Business Angels et à un prêt bancaire.

Mathilde : Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisés ?

Cédric Neve : Environ deux millions quatre cent mille euros.

Mathilde : Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients ?

Cédric Neve : Notre objectif était d'obtenir de la smart money, grâce aux Business Angels et nous visions également un minimum de dilution.

Mathilde : Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie ?

Cédric Neve : Non, mais nous aurions été plus vite pour frapper directement aux bonnes portes.

Mathilde : Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

stratégie de la start-up ?

Cédric Neve : Tous les investisseurs, les 3F, les business angels, les invest régionaux, les partenaires industriels, dans des domaines diversifiés et auxquels on donne l'occasion de s'exprimer et de participer à la stratégie de l'entreprise sont un atout pour mieux se positionner et prendre de meilleures décisions. Cela permet également d'avoir accès à un réseau plus large.

Mathilde : Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre startup ? Si oui, lesquels ?

Cédric Neve : Pas à la création, mais en phase d'investissement, c'est une préoccupation constante. Le manque de préparation, le manque d'adéquation au marché, etc. Et dans notre cas, nous avons été trop concentrés sur le produit et pas assez sur le marché.

Mathilde : Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?

Cédric Neve : Mettre en place une approche lean, faire appel aux incubateurs pour avoir une certaine structure, vérifier les hypothèses, tester, tester, tester, et tester encore à moindres frais.

Mathilde : Visez-vous l'internationalisation ?

Cédric Neve : Oui.

1.12. Interview de Marc Coppens - Tessares

Mathilde : Pouvez-vous vous présenter brièvement vous et votre start-up ?

Marc Coppens : Tessares est une start-up de télécommunication à Louvain-la-Neuve.

Mathilde : De combien d'employés votre start-up est-elle constituée?

Marc Coppens : Nous sommes actuellement un peu plus de dix.

Mathilde : Dans quelle phase de développement votre start-up se situe-t-elle ?

Marc Coppens : Phase de croissance.

Mathilde : Avez-vous une bonne connaissance des modes de financement qui s'offre aux start-ups ?

Marc Coppens : Assez bonne.

Mathilde : Quel(s) mode(s) de financement a été utilisé(s) pour le développement de votre entreprise ?

Marc Coppens : Nous avons utilisé nos fonds personnels, les aides et subsides où nous avons pu obtenir des avances récupérables de la Région Wallonne. Nous avons aussi fait appel aux Venture Capitalistes et au prêt bancaire, ainsi qu'à un actionnaire industriel.

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

Mathilde : Pouvez-vous estimer les montants correspondant aux modes de financement utilisés ?

Marc Coppens : Nous avons utilisé des actions et obligations convertibles pour une valeur d'environ cinq millions d'euros.

Mathilde : Pourquoi et comment avez-vous fait ce choix ? Quels en sont les avantages et inconvénients ?

Marc Coppens : Un pacte d'actionnaire et des obligations convertibles permettent de garder le statut de petite entreprise. Les inconvénients d'avoir plusieurs actionnaires autour de la table sont de s'assurer un alignement. L'inconvénient pourrait être une divergence de vues sur la stratégie ou une divergence d'intérêt entre l'actionnaire majoritaire et les fondateurs qui ont une vision plus long terme par exemple.

Mathilde : Si c'était à refaire, modifieriez-vous votre stratégie ?

Marc Coppens : Pas nécessairement.

Mathilde : Pensez-vous qu'un mode de financement peut apporter de la valeur ajoutée à la stratégie de la start-up ?

Marc Coppens : Certains actionnaires sont plus actifs que d'autres et contribuent activement à la stratégie. C'est une réelle valeur ajoutée.

Mathilde : Avez-vous rencontré des difficultés (financières ou non) lors de la création de votre startup ? Si oui, lesquels ?

Marc Coppens : Pas spécialement. Il est primordial d'être flexible lorsqu'on monte sa propre entreprise, de garder en tête que cash is king et de convertir les clients suffisamment rapidement.

Mathilde : Selon vous, existe-t-il des stratégies pour éviter l'échec ? Si oui, lesquels ?

Marc Coppens : Non, mais j'aimerais bien que vous me les communiquiez si vous en avez.

Mathilde : Visez-vous l'internationalisation ?

Marc Coppens : Oui.

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

SECTION 02 : ANALYSE DES INTERVIEWS DES START-UPEURS :

Nous avons tenté de décortiquer les réponses des Start-peurs pour en faire apparaître les éléments clés et sous-jacents. A travers les interviews, nous avons découvert que lorsque l'entrepreneur décide de lancer son projet, la question du financement pose rapidement problème et inquiétude liée au besoin de financement massif, à la disponibilité des ressources et aux risques encourus.

Nous avons identifié dans le deuxième chapitre les modes de financement disponibles pour l'entrepreneur selon son produit, son marché, sa stratégie et la phase du cycle de développement dans laquelle la start- up se trouve : ses fonds personnels, le Love Money, les aides gouvernementales et subsides, les Business Angels, le prêt bancaire, le Crowdfunding et les Venture Capitalistes. Ces sources de financement sont multiples et possèdent chacun des avantages et inconvénients.

Lors des interviews, nous avons constaté que de nombreuses start-ups trouvent leur financement auprès de plusieurs sources. En effet, il est pratiquement impossible pour celles-ci d'avoir directement accès au prêt bancaire, qui est plus un mode de financement de long terme, ou aux Business Angels.

Les fonds propres et le Love Money est, selon les fondateurs, la méthode la plus simple, rapide et flexible pour créer une société. Il est primordial pour un entrepreneur d'amener sa propre part à l'entreprise en signe de bonne volonté avant de demander du financement externe et de partir à la recherche d'investisseurs. Le fait d'avoir réussi à convaincre sa famille, ses amis et ses proches à investir est également un critère lorsqu'un investisseur souhaite s'impliquer dans le projet.

Les fonds propres et le Love Money offrent une série d'avantages à l'entrepreneur : ce type d'apport est moins risqué et entraîne moins de difficultés, l'entrepreneur garde l'entièreté des parts et le contrôle de son entreprise et il ne subit pas de pression des investisseurs ou d'équipes de conseils. Le fait d'avoir moins de pression des investisseurs permet d'être plus indépendant et de rester concentré sur les clients et le besoin du marché. La majorité des fondateurs de start-ups font se financer par fonds propres et par Love Money en

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

premier lieu, lorsqu'il est encore trop tôt pour lever des fonds. Pour continuer leurs projets, ce premier apport va leur donner de la crédibilité et une meilleure position de négociation.

L'inconvénient souligné par les entrepreneurs est qu'en se focalisant sur les fonds propres et le Love Money, la croissance est lente. Les investisseurs permettent d'accélérer le processus et de se lancer plus vite sur le marché. Il nous semble donc essentiel, une fois la première levée de fonds exécutée auprès de son portefeuille et de ses proches, de poursuivre le projet avec d'autres sources de financement.

Tout comme les fonds propres et le Love Money, les aides et subsides sont un moyen simple, à la disposition des entreprises pour financer leurs projets et offrent une meilleure position de négociation face aux investisseurs. Ce prêt permet également de ne pas diluer les actionnaires existants qui gardent le contrôle de leur entreprise. Il n'y a pas beaucoup de garanties demandées, l'entrepreneur reçoit de l'argent qu'il ne doit pas forcément justifier. L'aide gouvernementale doit cependant correspondre au projet de la start-up. Il existe par exemple des aides à la consultance, des aides au dépôt de brevet, des aides au recrutement, des aides au design et au prototypage, etc. On ne choisit pas des subsides, on tente de les recevoir. Un autre point négatif pour certaines aides ou primes est le côté administratif. L'entrepreneur doit remplir beaucoup de dossiers et perd du temps précieux.

Le Crowdfunding, autrement appelé financement par la foule, Ce mode de financement semble être idéal lors de la phase de lancement de l'entreprise. Un certain nombre des entrepreneurs interrogés, définissent le Crowdfunding comme apportant une réelle valeur ajoutée à l'entreprise autre que financière.

A ce stade du financement, les banques sont encore frileuses et le Crowdfunding permet ainsi de faire appel à des investisseurs sur une plateforme Internet de façon innovante. En plus de l'investissement récolté, la plateforme aide l'entrepreneur à créer de la notoriété autour du produit, de la visibilité marketing et un lien avec les investisseurs qui se sentent impliqués dans le projet et qui deviennent des ambassadeurs de marque. L'entrepreneur doit choisir le bon Crowdfunding en fonction du produit ou service qu'il offre, il doit s'interroger sur sa volonté à garder la totalité de ses parts ou non et voir jusqu'où il est prêt à donner.

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

Les entrepreneurs commencent à faire appel aux Business Angels lors de la phase de développement. Cependant, nous constatons que ce mode de financement est plus présent dans la phase de croissance. Il est important d'avoir une bonne connaissance du business, déjà d'une part de profits et d'être prêt pour ne pas perdre de temps. Pour beaucoup de fondateurs, les Business Angels amènent de la smart money à la start-up, c'est-à-dire qu'ils n'offrent pas uniquement de la valeur monétaire, mais mettent à la disposition de l'entreprise un réseau et de l'expertise. Grâce à leurs expériences, ils peuvent conseiller et participer aux choix stratégiques. Pour les entrepreneurs, cet apport de valeurs ajoutées fait la différence.

Pour faire appel aux Business Angels, l'entrepreneur doit être prêt à laisser des parts de sa société en échange de cet apport.

Tout comme les Business Angels, le prêt bancaire est un mode de financement utilisé après avoir eu accès à une première levée de fonds. Par conséquent, il est plus fréquent que les start-ups fassent appel aux banques lors de leurs phases de croissance.

L'avantage du prêt bancaire est que, contrairement aux Business Angels, les fondateurs conservent la totalité des parts de leurs entreprises. Cependant, les banques restent encore très frileuses à l'égard des start-ups.

Les Venture Capitalistes, nous pouvons noter qu'il est rare, dans la phase de lancement, de faire appel aux Venture Capitalistes. En effet, ces investisseurs attendent énormément en retour des entrepreneurs. Cependant, quelques entrepreneurs font appel aux Venture Capitalistes assez tôt dans leur développement.

Comme les Business Angels, les Venture Capitalistes, en plus de l'apport financier, mettent à disposition de la start-up de l'expertise et un réseau, ce qui facilite l'accélération du projet. Les divergences de stratégies et les divergences d'intérêt entre actionnaires et fondateurs peuvent créer de nombreux conflits. Si l'entrepreneur compte sur le soutien stratégique des Venture Capitalistes, il est important qu'il se renseigne bien sur son choix, car certains actionnaires peuvent apporter plus d'investissement personnel que d'autres selon sa motivation dans le projet.

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

En appliquant un mélange dans leurs sources de financement, cela permet à l'entrepreneur d'avoir accès à chaque source de financement au moment le plus adapté et de minimiser les risques en variant divers investisseurs. De plus, les sources de financement les plus adaptées peuvent également être influencées par l'entreprise, son objet et la stratégie mise en place.

Les interviews nous ont amené à la conclusion qu'il n'existe pas une source de financement idéale unique lorsque l'entrepreneur décide de lancer son projet. Le Crowdfunding et les Business Angels semblent se démarquer d'un point de vue de la stratégie et du marketing, mais ces sources de financement doivent être combinées avec d'autres, principalement d'un point de vue du montant à récolter et des risques encourus. C'est pourquoi, l'entrepreneur aura tendance à opter pour une variété de sources de financement, procurant chacune des avantages et des inconvénients distincts, selon plusieurs critères tels que la phase du cycle de vie et de financement dans laquelle la start-up se trouve, le secteur de l'entreprise, la stratégie mise en place, etc. Au moment du choix du financement, il est donc indispensable pour l'entrepreneur d'être bien renseigné quant à ses différentes options et d'avoir une vision d'ensemble de sa start-up, de son business plan et de ses projets.

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

SECTION 03 : LES FACTEURS INFLUENCANT LE SUCCES OU L'ÉCHEC D'UNE START-UP :

Avoir une bonne idée ne suffit pas pour garantir le succès de la start-up, les entrepreneurs sont face à un grand nombre de risques et de difficultés au quotidien. L'équipe, l'exécution et l'adaptation sont tout aussi importantes, voire même plus pour le bon déroulement du projet. Selon William Gross¹⁶⁴, investisseur américain, les cinq attributs les plus fondamentaux qui séparent l'échec du succès sont, par ordre d'importance, le timing, l'équipe et l'exécution, l'idée, le business model et le financement obtenus.

D'un point de vue pratique, les interviews ont permis de mettre en évidence les facteurs influençant le succès ou l'échec. Les fondateurs de start-ups ont cité le financement, avoir un besoin client bien défini, une bonne équipe, un modèle lean et MVP, le timing, le manque d'expérience et de réseau, le fait d'avoir un business plan et une vision claire et enfin, une mauvaise idée.

3.1. Le financement :

L'investisseur américain ne place qu'en cinquième position le manque de financement. Cependant, beaucoup de fondateurs interviewés ont déjà connu des problèmes financiers ou jugent les problèmes financiers comme un facteur déterminant. Ceux-ci évoquent ainsi le fait de ne pas arriver à court d'argent, de bien planifier son plan budgétaire, la capacité à gérer les cash-flows et les délais entre production et rentrée d'argent, la difficulté et le temps nécessaire pour trouver des investisseurs. Cette différence est due aux différences de culture entre l'Amérique et l'Europe. En effet, l'échec aux Etats-Unis, tandis que la culture européenne laisse moins de place à la prise de risque. De ce point de vue, il est évident que la culture entrepreneuriale du pays influence la réussite ou le succès de la start-up. Selon plusieurs entrepreneurs, l'échec permet d'avancer, d'évoluer et d'apporter de l'expérience.

¹⁶⁴Gross B. (2015). *The single biggest reason why startup succeed.*
<https://www.youtube.com/watch?v=bNpx7gpSqbY>

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

De plus, selon les auteurs de l'ouvrage « Crédit aux PME : des mesures ciblées pour des difficultés ciblées »¹⁶⁵, les difficultés financières des entrepreneurs sont souvent dues à un manque de formation financière et ainsi, à une mauvaise analyse et anticipation des besoins financiers. Leurs solutions seraient de sensibiliser les entrepreneurs aux risques et à la nécessité de réagir directement.

3.2. Avoir un besoin client bien défini :

Pour favoriser le succès de sa start-up, l'entrepreneur doit répondre à un besoin client et apporter une solution à ce problème. Il doit être très attentif aux besoins des clients, se concentrer sur eux, valider son marché et tester son produit sur le marché. Selon beaucoup de fondateurs Lean Start-up est le maître mot.

Eric Ries¹⁶⁶ a défini la méthode Lean Start-up, une approche pour introduire un nouveau produit sur le marché. Selon les fondateurs qui suivent cette approche, il est essentiel de commencer petit et très focalisé sur la demande avec un Minimum Viable Product (MVP), tester le produit avec un minimum d'investissement et itérer et tester en plusieurs phases afin d'améliorer le produit. Cette approche est donc orientée vers le client avant tout.

3.3. L'équipe :

L'équipe peut remettre en cause tout le succès de la start-up. Il est indispensable d'avoir une équipe compétente et complémentaire. Il n'est pas rare que des fondateurs connaissent des problèmes et doivent se séparer d'un de leurs fondateurs, ce qui est coûteux en temps et en efficacité. L'aspect compétence ne fait pas tout et peut se développer. Cependant, la mentalité, la capacité à collaborer et le savoir-vivre en équipe passent en premier plan. Cette constatation est en adéquation avec la théorie, qui place l'équipe en première place pour garantir le succès de l'entreprise.

¹⁶⁵Cailloux, J., Landier, A. & Plantin, G. (2014). Crédit aux PME : des mesures ciblées pour des difficultés ciblées. *Notes du conseil d'analyse économique*, 18, (8), 1-12. doi:10.3917/ncae.018.000

¹⁶⁶« L'actualité du livre. La sélection de l'expansion management review », *L'Expansion Management Review*, vol. 145, no. 2, 2012, pp. 6-8.

CHAPITRE 3 : ESSAI D'ANALYSE DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES DE FINANCEMENT DES START-UPS

3.4. Le timing :

Le timing peut être mis en relation avec le fait d'avoir un besoin client bien défini, ainsi que le financement. Selon les entrepreneurs, il ne faut pas arriver ni trop tôt ni trop tard sur le marché, tout est une question de timing. Il faut être prêt et aller à l'essentiel. D'un point de vue financier, il est essentiel de faire appel aux bons investisseurs au bon moment.

3.5. Le manque d'expérience ou la mauvaise exécution :

D'un point de vue de l'expérience, il est fondamental pour l'entrepreneur d'avoir des connaissances du métier ainsi que des compétences en gestion et en management. Avoir une bonne expérience peut garantir la bonne exécution et le bon déroulement du développement. Un bon entrepreneur se doit d'être patient, de ne pas perdre de temps sur les choses moins fondamentales, de ne pas voir les choses trop grandes trop vite et d'être flexible et de savoir s'adapter aux changements.

3.6. Le manque de réseau :

Selon les entrepreneurs, il est fondamental d'avoir du réseau et d'être bien accompagné, tant dans notre domaine que les domaines moins familiers comme la comptabilité ou le droit. Il faut s'entourer de bons conseillers, de bons investisseurs et oser poser des questions. Les incubateurs de start-ups peuvent, aider pour avoir une certaine structure et s'entourer des bons experts dans les domaines moins familiers.

3.7. Avoir un business plan et une vision claire :

L'entrepreneur doit avoir une vision claire et un business plan bien défini, il doit mettre au point un plan stratégique et financier tant pour la réussite de sa start-up que pour convaincre des investisseurs potentiels.

3.8. Avoir une idée :

Peu d'entrepreneurs ont cité une mauvaise idée comme cause d'échec. En effet, comme la théorie l'appuie, l'idée ne fait pas partie des cinq causes d'échecs les plus importantes. Une idée ne fait que vingt pour cent du travail. Il ne suffit pas d'avoir une idée, il faut la travailler sans cesse, se remettre en question et savoir faire face aux problèmes qui suivent.

**CONCLUSION
GENERALE**

CONCLUSION GÉNÉRALE

Actuellement, les PME occupent en moyenne plus d'un tiers du total de l'emploi dans le monde, en raison de leur écrasante majorité dans les tissus économiques de la plupart des pays. En plus de leur participation à l'absorption du chômage, les PME contribuent considérablement à la création de la valeur ajoutée, à la formation du Produit Intérieur Brut et à la croissance des exportations hors hydrocarbures.

Grâce à leur souplesse et à la simplicité de leur structure organisationnelle, les PME ont su s'adapter aux changements et à la mutation de l'économie, suscitant ainsi un intérêt grandissant de la part des chercheurs et des pouvoirs publics qui, après avoir longtemps privilégié les grandes entreprises managériales, ont pris conscience de l'importance des entreprises de petite et moyenne dimension et ont mis en œuvre des politiques en faveur de celles-ci.

Cependant, la création et le développement de la PME se heurtent à plusieurs lacunes, lourdeurs administratives, problème du foncier, et les difficultés d'accès au financement pour n'en citer que celles-là.

Les sources de financement des PME sont semblables à celles des grandes entreprises, à savoir : les ressources internes (l'autofinancement, les apports nouveaux en capitaux, l'incorporation des réserves et les comptes courants d'associés), l'endettement bancaire ou tout autre crédit et enfin l'ouverture du capital aux nouveaux actionnaires. Cependant, étant donné que les ressources internes des PME sont souvent limitées et insuffisantes, le recours aux sources externes s'avèrent une nécessité pour ces dernières.

Les PME ont tendance à privilégier l'autofinancement et les dettes bancaires aux autres sources externes puisque ces moyens leur permettent de garder l'autonomie de gestion et de décision. Toutefois, cette difficulté d'accéder au crédit bancaire et les avantages qu'offrent certains moyens de financement externe tels que le capital-investissement et l'introduction en bourse poussent les propriétaires-dirigeants à prendre certains risques liés à l'ouverture du capital tels que : le risque de dilution du capital et le risque de perdre le contrôle de l'entreprise.

Les PME rencontrent des problèmes financiers relatifs au manque de ressources propres et à l'accès aux sources externes. Ces PME, du fait qu'elles ne tiennent pas une comptabilité régulière, ne peuvent justifier leur capacité d'endettement ou leur santé

CONCLUSION GÉNÉRALE

financière auprès des banques. Par conséquent, la plupart de ces PME ne peuvent recourir à cette source de financement sans passer par les dispositifs de soutien.

De plus, la simplicité de la structure organisationnelle des PME, l'absence de service financier aux seins de celles-ci et la prise des décisions par uniquement le propriétaire-dirigeant, sont autant d'éléments qui conditionnent le financement des PME dans le sens où celles-ci ignorent même l'existence de certaines sources de financement, pourtant dédiées à ce type d'entreprises. Ceci laisse certaines PME en dehors du circuit et les déconnecte de la réalité financière.

La première partie de ce travail, qui avait pour objectif d'apporter des éclaircissements quant au financement des PME, particulièrement dans le contexte algérien, plusieurs éléments de réponse sont ressortis, à savoir :

- L'autofinancement et l'apport personnel sont les sources de financement les privilégiées des PME;
- Etant donné l'insuffisance des ressources financières des PME, le recours aux sources externes, en particulier l'endettement, s'avère une nécessité ;
- Le comportement financier des entrepreneurs est difficilement appréhendé. Ceux-ci essayent de s'adapter à l'environnement en choisissant les sources accessibles et sans se soucier des coûts, ni de l'adéquation de ces ressources à leurs besoins financiers ;
- Les PME sont déconnectées de la réalité financière et leur connaissance de la finance est limitée. Cela empêche les entrepreneurs de saisir toutes les opportunités qui s'offrent à eux, à savoir : les sources de financement plus appropriées (capital-investissement, crédit-bail, etc.) ;
- Les caractéristiques des PME, en particulier leur taille réduite, constituent un obstacle pour l'accès au financement externe.

Dans la deuxième partie de notre travail, lorsque le fondateur d'une Start-up décide de lancer son projet, les risques sont plus élevés. En effet, il ne peut encore offrir aucune garantie aux potentiels investisseurs. C'est pourquoi certains modes de financement sont plus accessibles que d'autres. Au commencement de son projet, l'entrepreneur aura ainsi plus facile à faire appel au Love Money, au Crowdfunding, aux aides gouvernementales et subsides. Une fois que l'entrepreneur aura déjà récolté une partie de ses fonds, il aura plus facilement accès aux Business Angels et au prêt bancaire.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Cependant, à ce stade, les risques encourus sont encore trop élevés pour que les Venture Capitalists décident de se lancer dans le projet.

Ainsi, lorsque les entrepreneurs sont amenés à prendre une décision concernant le financement de leur start-up, ils auront tendance, d'abord, à se tourner vers leur fond personnel et le Love Money, autrement appelé les 3F's, qui permettent de garder l'entière part des parts de l'entreprise et de ne pas subir de pression des investisseurs, avant de faire appel à d'autres sources de financement. Les entrepreneurs définissent ainsi le Love Money comme une source de financement sûre, simple, rapide et peu contraignant. En ce qui concerne les aides gouvernementales et subsides, cette source de financement est également peu risquée et demande peu de garanties.

Cependant, parmi les sources de financement, certaines apportent une réelle valeur ajoutée à la stratégie de l'entreprise et assurent des investissements de taille qui pourraient garantir le succès de la start-up. Cet argent, certes plus risqué, pourrait permettre à l'entreprise de se développer plus rapidement. Ainsi, en s'inscrivant sur une plateforme de Crowdfunding dans le but de récolter des fonds d'un large public, la start-up opère, en plus de son opération financière, une opération de communication avant tout. En effet, à un stade où l'entrepreneur n'a pas les fonds pour lancer un plan commercial, le Crowdfunding peut être défini comme un réel outil marketing, créant une publicité autour du produit et de la marque. La communauté joue également le rôle d'ambassadrice de marque en soutenant le projet et en le partageant grâce aux réseaux sociaux et au bouche-à-oreille.

Ensuite, une fois que l'entrepreneur est prêt et à une bonne connaissance de son business, il peut décider d'entrer en contact avec les Business Angels. D'un point de vue stratégique, les Business Angels apportent une réelle valeur ajoutée à la start-up. En effet, ils sont d'anciens entrepreneurs ou d'anciens dirigeants d'entreprise et ont ainsi des compétences, de l'expérience dans le domaine et un réseau de contacts à mettre à disposition de l'entrepreneur. Etant donné qu'ils ne sont pas portés uniquement par le retour financier, ils s'impliquent activement dans le projet et investissent lors de la phase d'amorçage, c'est-à-dire la phase la plus risquée dans le développement de la start-up.

Enfin, il semblerait que le financement ne soit pas le seul critère et la seule difficulté à entrer en jeu. En effet, avoir un besoin client bien défini et adapté à la demande actuelle, une équipe compétente et complémentaire, du réseau et des contacts et un business plan clair ont tout autant d'importance, aussi bien pour convaincre les investisseurs du projet que pour garantir le succès de l'entreprise.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Nous suggérons aux pouvoirs publics algériens de prendre certaines mesures permettant la promotion et le développement de l'entrepreneuriat. Ces mesures sont résumées comme suit :

- Création de banques spécialisées dans le financement des PME et des START-UPS;
- Allègement des conditions d'accès au financement bancaire;
- Encourager la création de sociétés de financement, notamment celles spécialisées dans le crédit-bail et le capital-investissement ;
- Organiser des séminaires, des journées portes ouvertes et des rencontres entrepreneurs/bailleurs de fonds, dans le but d'informer et de former les entrepreneurs ainsi de les rapprocher des créanciers potentiels ;
- L'assainissement du foncier industriel ;
- Dynamiser le marché financier qui est un élément incontournable en économie de marché ;
- Propager et soutenir la culture de l'entrepreneuriat en faisant participer la population et autres épargnants potentiels au financement ;
- Le soutien de l'Etat doit être plus pertinent et débarrassé des lourdeurs administratives et bureaucratiques qui l'ont souvent caractérisé ;
- La création des aides et des subsides afin d'aider les créateurs de Start-up, et de promouvoir l'entrepreneuriat ;
- Le financement triangulaire des Start-ups par les organismes d'aides « ANSEJ, CNAC ou ANGEM » ;
- Aide à la création de plateforme de Crowdfunding.

En outre, au-delà de la prise en charge de la contrainte de financement, le développement de la PME et des Start-ups en Algérie reste tributaire dans une large mesure du climat des affaires qui n'est pas très bien apprécié comparativement aux autres pays de la méditerranée.

Seule la combinaison de tous ces efforts qui pourront remédier au problème du financement des petites et moyennes entreprises et des Start-ups. Ces entreprises inverseront directement la courbe du chômage et stimuleront l'économie comme espérer.

Nous pensons que notre travail, indépendamment de ses insuffisances empirique, a contribué modestement à comprendre certains points relatifs au financement des PME et des Start-ups, à leurs choix financiers ainsi qu'aux différentes contraintes financières qu'elles rencontrent.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- **ADAMS.D.W et FITCHETT.A**, Finance informelle dans les pays en développement, Ed, Presses Universitaire de Lyon, 1994.
- **Aboubaker. Djaber El Djaziri**, « La voix du musulman », Edition ASLTM, France, 1987.
- **Berchiche** « Typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénients », In mutation revue trimestrielle, Ed.CNCA, 1999.
- **Bolusset.Carole**, « l'investissement », éd Bréal, Paris, 2007.
- **Bessis.J**, « Capital-risque et financement des entreprises », éd Economica, Paris, 1988.
- **BERNET-Rolland L**, « principes de techniques bancaires, éd DUNOD, Paris, 2002.
- **BESSIS Joël.**, Capital-Risque et financement des entreprises, Ed. Economica, Paris, 1988, P30.
- **BOUYAKOUB. F** « l'entreprise et le financement bancaire », Casbah, édition Alger 2000.
- **Cohen.Elise**, « gestion financière de l'entreprise et développement financier », éd EDICEF, France, 1998.
- **Corhay.A, Mbangala.M**, « diagnostic financier des entreprises » éd CEFAL, Belgique, 2008.
- **Colmant.B et al**, « les obligations : concepts financiers et comptables essentiels », éd LARCIER, France, 2004.
- **Chehrit. Kamel**, «le banking islamique : Principe, règles et méthode», Edition Grand-Alger-Livres, Alger, 2007.
- **CHAINEL A**, « la banque et l'entreprise : les techniques actuelles de financement, édition la revue banque, 1989.
- **Certhoux, G. & Zenou, E.** (2006). Gouvernance et dynamique de l'actionariat en situation entrepreneuriale : le cas des Business Angels. *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 5,(1).
- **Dekel.A.V, Vandervelde.B**, « la conversion de dette en capital : un remède dans le cadre des restructurations des crédits », éd LARCIER, France, 2009.
- **D. Saidane**, « La finance islamique : à l'heur de mondialisation », 2 ème Edition RB, Paris, 2011.
- **GREPME** « PME : bilan et perspectives », Les Presses Inter Universitaires, QUEBEC, 1997.

- **G. DE PALLENS et J-P. JOBARD**, « gestion financière de l'entreprise », Sirey, paris, 1997.
- **H. Smith**, « Guide de la finance islamique », Edition Economica, Paris, 2009.
- **Hassen ben ouhiba**, « Les banques islamiques étude de positionnement, spécificités réglementaireet particularité d'audit », Edition chartred public accountant, djeda, 2015.
- **Imane Kariche**, « le système financier islamique principes, règles et méthodes », Edition grand Alger livres, Alger 2007.
- **J. P. Lorriaux**, Economie d'entreprise, Ed Dunod, Paris,1991.
- **Jouni. Elyes. PASTER Oliver**, « la fiance islamique est une solution à la crise », Edition economica, paris 2009.
- **Jean LACHMANN**, Capital-risque et capital investissement, ECONOMICA, paris 1999, p14.
- **Mahé de Boislandelle.H**, « Gestion des Ressources humaines dans les PM », éd Economisa, paris, 1988.
- **Malika. Kettani**, « Une banque originale : La banque islamique », Edition Dar-al-kotob Al-Ilmiyah, Lubnan, 2005.
- **Moody's**, « Islamic Finance : Glossary of Usual Terms and Core Principes », Edition Global Credit Research June, 2008.
- **Pichet.E**, « guide pratique des obligations », éd SEFI, Paris, 2007.
- **P.A.Julien** « La PME bilan et perspective », Edition Economica, Paris, 1997.
- **Sadeg.M, Torrès.O, Joyal.A**, « la PME algérienne et le déficit de l'internationalisation : expériences étrangères », éd l'Harmattan, Paris, 2010.
- **Torrès.Olivier**, « les PME », éd Flammarion, paris, 1999.
- **Van Pottelsberghe De La Potterie, B., Megally, E. & Nysten, S.** (2004). Analyse critique des incitants fiscaux à la R&D des entreprises. *Reflets et perspectives de la vie économique*, tome xliii,(2), 71-92.
- **Wtterwulge. R**, « la PME : une entreprise humaine », éd De Boeck, BRUXELLES, 1998.

Thèses

- **Boukacem. Amel**, « L'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie », thèse du doctorat, Université Tlemcen
- **Gharsalli. Mazen**, « le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME : une étude exploratoire », thèse de doctorat, université de BRETAGNE OCCIDENTALE, France, 2013.
- **Onnée, S. & Renault, S.** (2014). *Crowdfunding* : vers une compréhension du rôle joué par la foule. *Management & Avenir*, 74,(8), 117-133. doi:10.3917/mav.074.0117.

Articles et revues

- **El. Gamal, Mahmoud. Amine**, « A basic guide to contemporary islamic banking and finance », Rice University, 2000.
- **Genevieve cause Broquet**, « Produits dérivés islamiques de l'utilisation implicite à la standardisation », Revue banque, juin2010, N°725.
- **Guellec D.** (2015). *Innovation de rupture: definition, position de la France, politiques publiques.*
- **Geguen.Gael**, « PME et stratégie : quelles spécificités ? », économie et management N° 31, avril 2009.
- **Hamid. Boualem**, « Finance islamique et intermédiation financière, collecter de l'épargne sans transgresser la charia », revue banque, mai 2003, N 713.
- **KADI.M**, « relation entre PME et emploi en Algérie : quelles réalités ? », colloque international sous le thème « évaluation des effets des programmes d'investissements publics 2001-2014 et leurs retombées sur l'emploi, l'investissement et la croissance économique », université de Sétif, Algérie, mars 2013.
- **Omer Bin Thabet**, « Qard al-hassan », The Global University in Islamic Finance.
- **Right.M**, « le capital-investissement », revue française de gestion, 2002, cité in Irrmann.G, « le capital-investissement : développement économique ou colonialisme », cahier de recherche de l'observatoire du management alternatif, HEC, Paris, 2008.
- **Torres.O**, « Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité », éd Pearson, Paris, 2007.

- **Torrés.O**, « du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de la gestion des PME » 5ème Congrès International Francophone PME, Lille, Octobre 2000.
- **Tabourin.F**, « le capital risque en France : principes et bilan », cahier de recherche N°8901, université Paris Dauphine, France, 2007.
- « L'actualité du livre. La sélection de l'expansion management review », *L'Expansion Management Review*, vol. 145, no. 2, 2012, pp. 6-8.

Lois, règlements, ordonnance et décret :

- La loi d'orientation sur la promotion de la PME n° 01-18 du 12.12.2001, Ministère de PME et de l'Artisanat.
- Loi n° 06-11 du 28 Joumada El Oula 1427 correspondant au 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement, parue au journal officiel N° 42 du 25 juin 2006.
- Article 2 du décret exécutif N° 08-56 du 11 février 2008, journal officiel de la république algérienne N° :09 du 24 février2008.
- Article 58 Loi n° 04-21 du 29 décembre 2004 portant loi de finances pour 2005, portant création du FSIE
- Art 01 de l'Ordonnance n° 96-09 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 relative au crédit-bail parue au journal officiel n° 03 du 14 janvier1996.
- Art 118 de l'ordonnance n°2003-11 du 26 Aout 2003 relative à la monnaie et au crédit, JORA n°52 du 27-08-2003.

Site internet :

<http://www.asicom.dz/La-Societe.html>

www.ansej.org.dz

<https://www.cnac.dz>

<http://www.angem.dz>

<http://www.fgar.dz>

<http://www.cgci.dz>

<http://business.lesechos.fr>

www.stat.gouv.qc.ca

<http://www.la Tribune.fr>.

<http://www.larousse.fr/>

<http://1001startups.fr/dis-cest-quoi-une-start-up/>

http://web.stanford.edu/group/e145/cgi-bin/winter/drupal/upload/handouts/Four_Steps.pdf

<https://www.definitions-marketing.com/definition/marche-de-niche/>

<http://blogs.wsj.com/accelerators/2013/06/24/steve-blank-the-6-types-of-startups-2/>

<http://www.cestaucarre.fr/2015/11/la-reussite-pour-une-start-up-c-est-de-se-faire-racheter.html>

<http://www.cfi-institute.org/>

<https://www.financialforum.be/sites/financialforum.be/files/media/1615.pdf>

<https://www.guide-du-business-plan.fr/comment-calculer-le-besoin-de-financement-dans-son-business-plan/>

<https://levee-de-fonds.ooreka.fr/comprendre/levee-de-fonds-love-money>

https://www.kbc.com/fr/system/files/doc/newsroom/other/BoleroCrowdfunding_Whitepaper_20160203_FR_LR.PDF

<http://www.1819.be/fr/content/financement-de-votre-entreprise-par-le-biais-de-business-angels>

<http://www.finance-strategie.com/apport-business-angels-entrepreneurs/>

<http://www.actinnovation.com/innobox/glossaire-innovation/lettre-b/definition-business-angel>

http://www.1000ventures.com/venture_financing/ba_types_by_evanson.html

<https://www.zew.de/en/das-zew/aktuelles/europa-braucht-ein-finanzoekosystem-fuer-business-angels/>

<http://www.essectransac.com/les-4-segments-du-capital-investissement-private-equity/>.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°01 : Les critères de la Small Business Administration.....	7
Tableau N°02 : La typologie des PME/PMI.....	14
Tableau N°03 : Evolution de la structure financière des PME.....	19
Tableau N°04 : Part des fonds propres dans le total du bilan selon la taille des entreprises... ..	21
Tableau N° 05 : Répartition géographique des PME privées.....	25
Tableau N° 06 : Evolution des emplois PME/PMI en Algérie durant 2004/2010.....	26
Tableau N° 07 : Formes de financement ANSEJ.....	45
Tableau N° 08 : Les prêts supplémentaires de la CNAC.....	46
Tableau N° 09 : Activités de la CNAC depuis sa création.....	47
Tableau N° 10 : Les différents programmes de financement proposés par l'ANGEM.....	48
Tableau N° 11 : Activités du FGAR de 2004 jusqu'à 2013.....	49

LISTE DES FIGURES

Figure N° 01 : Capital-investissement et cycle de vie de l'entreprise	34
Figure N° 02 : Représentation d'une opération de crédit-bail	57
Figure N° 03 : Description du contrat « Moudaraba ».....	61
Figure N° 04 : Les étapes du contrat « Moudaraba ».....	61
Figure N° 05 : Description du contrat « Moucharaka ».....	64
Figure N° 06 : Les étapes du contrat « Moucharaka ».....	64
Figure N° 07 : Description du contrat « Mourabaha ».....	67
Figure N° 08 : Description du contrat « Salam ».....	71

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique N° 01 : Cycle de vie d'une Start-up.....	78
Graphique N° 02 : l'évolution du risque et du rendement selon l'étape du cycle de vie de la start-up.....	81
Graphique N° 03 : le processus de lancement d'une Start-up sur une plateforme de Crowdfunding.....	89

TABLE DES MATIERES

Remerciements	I
Dédicaces	II
Sommaire	IV
Liste des abréviations	V
Introduction générale	1
Chapitre 01 : Modes de financement des PME en Algérie	6
Section 01 : Définition et caractéristiques des PME	6
1.1. Définition de la PME.....	6
1.1.1. Définition selon les critères endogènes à l'entreprise.....	6
1.1.1.1. Les indicateurs quantitatifs.....	6
1.1.1.2. Les indicateurs qualitatifs.....	8
1.1.2. Définition selon les critères exogènes à l'entreprise.....	10
1.1.2.1. Définition selon le cadre juridique.....	10
1.1.2.2. Définition selon le type d'activité.....	12
1.1.2.3. Définition selon la qualité du secteur d'activité.....	13
1.1.3. Définition de la PME/PMI selon la loi algérienne.....	13
1.2. Caractéristiques d'organisation et de gestion des PME.....	15
1.2.1. Les caractéristiques organisationnelles des PME.....	15
1.2.1.1. La structure organisationnelle des PME.....	15
1.2.1.2. Le système d'information peu formalisé des PME.....	16
1.2.1.3. Faible degré de spécialisation.....	16
1.2.2. Les caractéristiques de la gestion des PME.....	16
1.2.3. Une gestion centralisée.....	17
1.2.4. Une stratégie intuitive et à court terme.....	17
1.2.5. Caractéristiques des PME algériennes.....	18
1.2.5.1. Des PME traditionnelles et de petite dimension.....	18

1.2.5.2. Des PME concentrées dans quelques villes du pays.....	19
1.2.5.3. Des PME fragiles.....	20
1.2.6. Importance et rôle des PME/PMI pour le développement économique algérien.....	20
1.2.6.1. La création d'emploi.....	20
1.2.6.2. La création de la valeur ajoutée.....	21
1.2.6.3. La distribution des revenus.....	21
1.3. Spécificités financières des PME.....	22
1.3.1. La structure financière des PME.....	22
1.3.1.1. Les déterminants de la structure financière des PME.....	22
1.3.1.2. Les différentes structures financières des PME.....	24
1.3.2. Insuffisance des ressources internes.....	26
1.3.3. Difficultés d'accéder aux crédits.....	27
1.3.4. Difficultés d'accéder aux marchés financiers.....	27
Section 02 : Modes de financement des PME en Algérie.....	28
2.1. Le financement interne.....	28
2.1.1. L'autofinancement.....	28
2.1.1.1. L'augmentation des fonds propres.....	30
2.1.2. Cession des éléments d'actifs.....	31
2.1.3. Le financement par amortissement.....	32
2.2. Le financement par l'ouverture du capital « capital investissement ».....	32
2.2.1. Le capital-investissement (private equity).....	33
2.2.2. Augmentation du capital (nouveaux actionnaires).....	35
2.2.3. Le capital investissement et le financement des PME en Algérie.....	37
2.3. Le financement par emprunt obligataire.....	39
2.3.1. Notions d'emprunt obligataire et de l'obligation.....	39
2.3.2. Fonctionnement de l'emprunt obligataire.....	40
2.3.3. Les différents types d'obligations.....	41

2.4. Le financement informel.....	42
2.5. Le financement par les organismes et les institutions de soutien aux PME.....	42
2.5.1. Le financement par les organismes et les institutions de soutien aux PME.....	42
2.5.1.1. Les différents organismes d'aide à la création et au développement des PME.....	43
2.6. Le financement bancaire des PME.....	50
2.6.1. Les crédits à court terme.....	50
2.6.1.1. Les crédits par caisse.....	51
2.6.1.2. Les crédits par signature.....	54
2.6.2. Les crédits à moyen et long terme.....	55
2.6.2.1. Les crédits à moyen terme.....	55
2.6.2.2. Les crédits à long terme.....	56
2.7. Le financement par le crédit-bail.....	56
2.7.1. Fonctionnement du crédit-bail.....	57
2.7.2. Typologie du crédit-bail.....	58
2.8. Le financement islamique des PME.....	58
2.8.1. Les produits de financements.....	58
2.8.1.1. Les produits basés sur le principe de partage des pertes et des profits.....	59
2.8.1.2. Les produits financiers islamiques basés sur la dette.....	65
2.8.1.3. Les produits concessionnels.....	71
Chapitre 02 : Financement des Start-up en Algérie, une jeune expérience.....	73
Section 01 : Définition et caractéristique des Start-up.....	73
1.1. Définition et les différents types de start-ups.....	73
1.1.1. START-UP : contexte et définition.....	73
1.1.2. Les différents types de START-UPS.....	74
1.1.2.1. Analyser le marché cible.....	75
1.1.2.2. Définir sa stratégie.....	76
1.2. Le cycle de vie et le cycle de financement des start-ups.....	77
1.2.1. Le cycle de vie des start-ups.....	77
1.2.2. Le Cycle De Financement Des Start-Ups.....	80
1.2.3. Les différents besoins de la start-up.....	84

Section 02 : Modes de financement de la Start-up dans le monde et en Algérie.....	86
2.1. Le financement par les fonds propres et le Love Money.....	86
2.2. Le financement par Crowdfunding.....	86
2.2.1. Qu'est-ce que le Crowdfunding?.....	87
2.2.2. Les types de Crowdfunding.....	87
2.2.3. Comment et quand lancer une campagne de Crowdfunding?.....	88
2.2.4. Avantages et inconvénients.....	89
2.3. Le financement par les Business Angels.....	92
2.3.1. Qu'est-ce-qu'un Business Angel?.....	92
2.3.2. Les types de BusinessAngels.....	93
2.3.3. Comment faire appel aux Business Angels?.....	94
2.3.4. Motivations des Business Angels.....	96
2.3.5. Avantages et inconvénients.....	98
2.4. Le financement par le prêt bancaire.....	100
2.4.1. Définition et types de banques.....	100
2.4.2. Comment se financent les banques?.....	102
2.4.3. La place des banques dans le monde de la start-up.....	103
2.4.4. Comment choisir sa banque?.....	103
2.4.5. Avantages et inconvénients.....	104
2.6. Le financement par les Venture Capitalistes « CAPITAL-RISQUE ».....	106
2.5.1. Définition.....	106
2.5.2. Les caractéristiques du capital-risque.....	108
2.5.3. Les stades d'investissement par capital-risque.....	110
2.5.4. Les intervenants du capital-risque.....	113
2.7. Le financement par les subsides et aides gouvernementales.....	115
2.6.1. La mise en place de politiques gouvernementales.....	115
2.6.2. Avantages et inconvénients.....	116
Chapitre 03 : Essai d'analyse des expériences étrangères de financement des START-UPS.....	118
Section 01 : Interviews des START-UPS.....	118
1.1.Interview de Stéphane De Mesmaeker - SB-Square.....	118
1.2.Interview d'André Couchard - Co-Tools.....	120
1.3.Interview de Virginie Cartage - Novadip Biosciences.....	121

1.4. Interview de Nicolas Pecher – Commuty.....	122
1.5. Interview de Thomas Walewyns – VOCSens.....	123
1.6. Interview de Jonathan Schockaert – ListMinut.....	125
1.7. Interview de Philippe Van Caloen - Prospect.io.....	127
1.8. Interview de Nicolas Casula – Itinari.....	128
1.9. Interview de Laurent Karim – Zendo.....	129
1.10. Interview de Raphaël Dupriez - Little Food.....	131
1.11. Interview de Cédric Neve – Digiteal.....	132
1.12. Interview de Marc Coppens – Tessares.....	133
Section 02 : Analyses des interviews des START-UPEURS.....	135
Section 03 : Les facteurs influencent le succès ou l'échec d'une START-UP.....	139
3.1. Le financement.....	139
3.2. Avoir un besoin client bien défini.....	140
3.3. L'équipe.....	140
3.4. Le timing.....	141
3.5. Le manque d'expérience ou la mauvaise exécution.....	141
3.6. Le manque de réseau.....	141
3.7. Avoir un business plan et une vision claire.....	141
3.8. Avoir une idée.....	141
Conclusion générale.....	143
Références bibliographiques	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des graphes	
Tables des matières	