

## Les start-up : quels financements pour quels besoins ?

Boulahouat Mahdia<sup>\*</sup>, Beztouh Djaber<sup>2</sup>,

<sup>1</sup> Maître de conférences, Université de Bejaia (Algérie), e-mail : [mahdia.boulahouat@univ-bejaia.dz](mailto:mahdia.boulahouat@univ-bejaia.dz)

<sup>2</sup>Maître de conférences- HDR, Université de Bejaia (Algérie), Laboratoire Economie et Développement, e-mail : [djaber.beztouh@univ-bejaia.dz](mailto:djaber.beztouh@univ-bejaia.dz)

Date de réception : 10/06/2022 ; Date de révision : 27/06/2022 ; Date d'acceptation : 31/12/2022

### Résumé :

Le financement d'une start-up est une problématique majeure lors de la création de l'entreprise. En effet, outre le projet innovant proposé par la start-up, les ressources financières sont essentielles pour lancer et pérenniser l'activité.

Les moyens de financement sont nombreux et à panacher en fonction de la structure, des ambitions, des besoins et de la maturité du projet. L'activité d'une start-up, en phase d'amorçage puis de développement, requiert des moyens financiers constants, conduisant à l'intervention de l'État, des investisseurs, des acteurs bancaires. Celle-ci peut constituer l'opportunité d'une sensibilisation des jeunes pousses à l'importance d'un développement durable.

**Mots-clés :** Financement; start-up ; développement durable.

**Codes de classification Jel :** G2; G30.

### Abstract:

Financing a start-up is a major issue when setting up a business. In addition to the innovative project proposed by the start-up, financial resources are essential to launch and sustain the activity.

The means of financing are numerous and can be mixed according to the structure, ambitions, needs and maturity of the project. The activity of a start-up, in the start-up and then development phase, requires constant financial resources, leading to the intervention of the State, investors and banking players. This can be an opportunity to raise awareness among start-ups of the importance of sustainable development.

**Keywords:** funding ; start-up ; sustainable development.

**Jel Classification Codes :** G2 ; G30

## I- Introduction :

Dans le domaine de la création d'entreprise, les start-up tiennent une place importante. De très nombreux projets fleurissent chaque année. Il faut néanmoins savoir que la start-up n'est pas un gage d'une formidable réussite à coup sûr. 90 % des créations de start-up se révèlent finalement être un échec.

L'un des piliers de succès de n'importe quelle start-up est son financement. En effet, outre la création et le lancement d'une entreprise innovante, la start-up est par-dessus dépendante des ressources financières qui permettent sa croissance et sa survie. Le soutien financier de ces entreprises est assuré par de nombreux acteurs publics et privés, qui se mobilisent afin de contribuer au développement des projets novateurs.

La phase de démarrage d'une start-up est considérablement différente, dans une certaine mesure, de celle d'une entreprise qui s'appuie sur un modèle économique établi. Quoi qu'il en soit, une entreprise doit être en mesure de disposer d'un **financement d'entreprise précis et sur le long terme**. Elle pourra ainsi mieux évaluer et considérer quels montants sont requis pour chaque département. Dans ce contexte, il est primordial de s'interroger sur les principales sources de financement de ces entités économiques :

- Outre les bailleurs de fonds traditionnels comme les banques ou les institutions publiques, où est-ce que les fondateurs doivent-ils donc trouver l'argent ?
- Quelles possibilités d'aides financières à la création d'entreprise s'offrent aux détenteurs de projets innovants ?

Autrement dit, quels sont les modes et les programmes de financement des start-up ? Et quelles sont les difficultés rencontrées lors du financement ?

L'objectif de ce papier est donc de présenter à la **fois un panorama des outils de financement mis à la disposition des start-up** et d'illustrer, brièvement, **les caractéristiques des sources de financement** adaptées pour chaque phase de développement de ces entreprises.

## **2. Qu'est-ce qu'une start-up?**

D'origine américaine, le terme "start-up" se traduit en français comme "entreprise qui démarre". Le terme « start-up » qui vient des Etats-Unis, a commencé à être largement utilisé dans monde entier, dès les années 1990 au moment où la bulle internet a explosé. Pourtant, et en dépit de l'admission de l'usage du terme start-up, sa définition ne fait pas consensus, d'où plusieurs interprétations et définitions portant sur cette notion peuvent être distinguées. Afin de mieux cerner cette notion, nous citons les définitions suivantes :

- Selon le dictionnaire Larousse: start-up est un mot anglo-américain qui signifie « Jeune entreprise innovante, dans le secteur des nouvelles technologies ». Il s'agit, d'une entreprise récemment créée possédant un important potentiel de développement.

D'autres définitions citées par Bekaddour (2020, p.534) peuvent être illustrées dans les points suivants:

- Une start-up est généralement définie comme une nouvelle entreprise que les entrepreneurs lancent en combinant des idées commerciales et des ressources (Low & MacMillan, 1988).

- (Blank & Dorf, 2012), ont défini une start-up comme « une organisation temporaire conçue pour rechercher un modèle économique reproductible et évolutif ».

(Ries, 2011), entrepreneur américain et initiateur du mouvement Lean Startup, définit la start-up comme suit : « Institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitudes extrêmes ». La définition de (Ries, 2011) met l'accent sur l'innovation et la notion de risque qui caractérise une start-up. L'idée est lancée lorsque le fondateur identifie un service ou un produit qui va répondre à un besoin non satisfait. Une start-up commence par proposer une version basique d'un produit et le fait évoluer en fonction de la réponse du marché. 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 (Bekaddour, 2021, p.147).

Donc, une start-up est une entreprise en création quel que soit son secteur d'activité. Néanmoins, sont classées plutôt sous ce vocable, les jeunes pousses innovantes, souvent en rupture technologique... et à croissance rapide (des investissements, éventuellement du chiffre d'affaires mais rarement du résultat !). Ces entreprises ne recherchent **pas une rentabilité immédiate mais à terme**.<sup>1</sup>

Une start-up est une entreprise qui, détenant de grandes perspectives de croissance à court terme, a vocation à grandir très rapidement. Il paraît plus approprié de parler d'entreprise innovante, dont les start-up sont les plus jeunes ; l'activité de ces entités connaît une phase d'amorçage, de décollage, puis évolue en principe vers la définition d'un modèle commercial (business model). La start-up est ainsi une entreprise innovante à maturité variable. Elle devient ensuite une « scale-up », son développement passant à une échelle supérieure.

Le terme « startup », littéralement « entreprise qui démarre », ne recouvre en Algérie ni une catégorie juridique ni une catégorie statistique. Si les définitions du terme ne manquent pas, elles sont pour la plupart qualitatives, ce qui ne permet pas d'en cerner de façon consensuelle les limites et, partant, le nombre. En Algérie, le label startup est accordé aux entreprises réunissant les critères suivants<sup>2</sup>:

- **des entreprises de moins de 8 ans** : ce critère distingue les startups des entreprises → traditionnelles, de création plus ancienne et disposant déjà d'un modèle d'affaires, quand bien même ces dernières se seraient engagées dans le développement de nouveaux produits ;
- **le modèle d'affaires de la société doit s'appuyer sur des produits/services innovants une activité innovante** :

---

<sup>1</sup> <https://www.lafinancepourtous.com/pratique/vie-pro/creer-son-entreprise/obtenir-un-financement/quelques-modes-de-financement-des-start-ups/> (consulté le 05/04/2022)

<sup>2</sup> <https://startup.dz/pour-les-startups/>

L'objectif des startups est de se créer une position sur un marché en se fondant sur une approche nouvelle et différenciante. Si celle-ci est souvent appréhendée par l'introduction d'une technologie innovante voire de rupture, il peut également s'agir d'innovations fondées sur le marketing (cas de startups dans le domaine du textile ou des cosmétiques), les usages (par exemple un lave-vaisselle miniature), ou encore un assemblage novateur de technologies préexistantes ;

- L'entreprise doit avoir un potentiel de croissance important ;

- **une taille encore réduite :**

- le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser le montant fixé par le comité national

- en termes de nombre d'employés, la société ne doit pas avoir plus de 250 employés.

- **Le capital social :**

Il doit être détenu à, au moins, 50% par des personnes physiques, des fonds d'investissement agréés ou par d'autres sociétés disposant du label « Start-up » ;

### 3. Les différentes étapes de la vie des start-up

Il n'y a pas de parcours prédéfini pour une start-up et les experts proposent à celui qui a envie de se lancer dans une création des démarches par étapes, nombreuses et variées. En matière de financement, les principales sont :

Figure N°1 : Les étapes financières de la vie d'une startup



Source : lafinancepourtous.com

- la gestation de l'idée – le cliché veut qu'elle se conçoive dans un « garage » (cf. la légende d'Apple) ;

- la création – le premier prototype est conçu et testé ;

- l'amorçage – la confrontation avec le marché avec possibles ajustements de l'offre ;

- le développement – l'industrialisation, l'expansion voire l'internationalisation ;

- la sortie – la récompense, éventuellement par étapes, des initiateurs et des investisseurs : rachat, introduction en Bourse...

#### **4. Les types de financement des start-up à chaque étape de leur développement**

Il y a durant la phase initiale de vie de la start-up beaucoup d'interrogations, d'incertitudes : les acteurs testent le marché et avancent sur cette base. Très souvent la start-up doit financer l'embauche de chercheurs, avec initialement des capitaux fournis par les membres de la famille (appelés en pratique love money). Les business angels peuvent se montrer intéressés ce qui suppose l'ouverture du capital et un droit de regard de ces derniers sur certaines décisions. Puis le modèle commercial se développe, s'étend peu à peu et permet des levées de fonds progressives. Les investisseurs arrivent au capital après un travail significatif des fondateurs en termes d'échanges et de communication, notamment avec les banques. Ultimement, la phase d'introduction en Bourse (IPO) peut être envisagée.

##### **4.1. Start-up en phase de gestation**

Pas d'appel à l'extérieur généralement, cette phase est financée sur les fonds propres de l'initiateur ou des associés initiateurs : épargne, prime de licenciement en cas de reconversion, facilités de l'employeur dans le cadre d'un congé pour création d'entreprise, prêt personnel bancaire (ex : prêt d'honneur) etc.

La participation à des concours pour challenger l'idée, voire l'esquisse de business plan, peut apporter, en cas de victoire, quelques subsides complémentaires.

##### **4.2. Start-up en phase de création**

Pour se lancer vraiment, la start-up a souvent besoin d'un petit capital. A ce stade interviennent la famille, les amis. On parle de financement « friends & family » ou encore de « love money ».

Dorénavant, certains ont aussi recours, dès cette phase, au financement participatif ou « crowdfunding » plutôt alors sous forme de don, souvent néanmoins avec compensation (ex : préachat à tarif préférentiel) ou « d'equity ».

La start-up peut également commencer à bénéficier de subventions, d'aides diverses (fiscales, locales, sectorielles...), continuer à participer à des concours (et gagner des prix). Elle peut être soutenue par des organismes de recherche, des entreprises...

Elle peut également être retenue au sein d'une « **couveuse** » voire d'un incubateur, structure créée par des entreprises ayant pignon sur rue ou des organismes publics ou semi-publics ou mixtes, et qui permet de tester une activité.

En Algérie, les start-up peuvent compter sur les concours de la société publique de capital risque (ALGERIAN STARTUP FUND ASP) qui prend en charge le financement des entreprises disposant du label Startup, en fonds propre et en quasi-fonds propre. ASF est née de la collaboration du ministère des start-up et des 6 banques publiques (BADR, CNEP, BNA, BEA, BDL CPA). Le Fonds est doté d'un capital de 1,2 milliard DA.

##### **4.3. Start-up en phase d'amorçage**

Les investisseurs en amorçage interviennent généralement en amont du développement de la start-up, avant que le chiffre d'affaires n'augmente de manière significative. C'est à ce stade qu'intervient en général la véritable ouverture du capital, via le premier tour de table, dit « seed money ». Des investisseurs apportent des montants déjà significatifs dans le capital de la start-up.

Il s'agit des business angels et des family offices. Les premiers sont des investisseurs individuels qui prennent une participation directement dans l'entité concernée, ou par l'intermédiaire de véhicules d'investissement qui les regroupent.

- Un « business angel » est un particulier, généralement un ancien chef d'entreprise ou cadre de haut niveau voire un membre d'une profession libérale, souvent passionné de création d'entreprise, qui investit son argent personnel. Il sélectionne drastiquement les projets dans lesquels il investit, que ce soit dans des activités proches de celles dans lesquels il mène ou a mené sa vie professionnelle ou non, avec pour objectif de céder ultérieurement ses parts et de réaliser une plus-value.

Le « business angel » intervient généralement comme conseil auprès de la start-up en mettant à disposition son réseau et son expérience.

- Les family offices sont des structures auxquelles une famille fortunée a confié ses actifs, à charge pour elles de les gérer de manière rentable. Les family offices sont de taille variable selon la quantité et la nature des actifs confiés, et interviennent de manière croissante dans le financement des start-up en phase d'amorçage.

A un moment ou un autre, le fondateur ou les fondateurs associés perdent le contrôle majoritaire du capital. Un pacte d'actionnaires détaillé est à établir pour que les droits de chacune des parties prenantes soient respectés.

Dans cette phase d'amorçage, l'entrepreneur a accès à tous les modes de financement déjà disponibles au moment de la création, avec une palette encore plus grande de financement participatif.

Les opérations de financement participatif renvoient à trois catégories : le financement participatif par don (mécénat participatif ou crowdsponsoring), par prêt (prêt participatif ou crowdlending) ou par participation au capital de la société (investissement participatif ou crowdfunding – crowd equity).

Selon Bessière et Stéphany (2015), une définition générique considère le crowdfunding comme « an open call, essentially through internet, for the provision of financial resources either in form of donation or in exchange for some form of reward and /or voting rights in order to support initiatives for specific purposes ».

Le crowd equity, sous-branche du crowdfunding, permet aux petites entreprises de lever des fonds grâce à des plateformes de financement participatif sans recourir au circuit bancaire traditionnel, qui requiert des schémas de financement spécifiques.

Les plateformes de crowdequity proposent d'investir dans les capitaux propres des entreprises qui n'intéressent pas les acteurs classiques du capital investissement (private equity, business angels ou capitaux-risqueurs). Grâce aux plateformes de crowdequity, il est désormais possible de faire appel à n'importe quel internaute pour investir en actions dans sa société.

Il est également possible de combiner dette bancaire classique et financement par la foule (crowdfunding ou crowdlending), cette association pouvant résulter de la signature d'une convention entre une plateforme de financement participatif et un établissement bancaire. L'avantage premier est celui de la rapidité de mise en place, le besoin de financement pouvant parfois être satisfait en une semaine, avec comme contrepartie toutefois un coût d'intervention plus élevé.

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

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

Il consiste à financer un projet, une association, une start-up ou une entreprise en faisant appel à un grand nombre de contributeurs et en passant par un site internet sans l'aide des intermédiaires financiers traditionnels (Bourouba, 2018).



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

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

Le financement participatif peut aussi être réalisé au moyen de plateformes sous statut d'intermédiaire en financement participatif (IFP) ou de conseiller en investissement participatif (CIP), étant précisé que des plateformes peuvent avoir le double statut. Celles-ci appartiennent à la famille des FinTechs.

Pour ne pas être isolée, on la retrouve souvent au sein de structures, là encore créées par de grands groupes ou des organismes favorisant la création d'entreprise :

- **les incubateurs ou les accélérateurs** : mise en réseau, mentorat, présentation d'investisseurs... A noter qu'ils peuvent être payants ;

En Algérie, nous pouvons distinguer :

\* **Les incubateurs des parcs technologiques** : l'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques (ANPT) est l'instrument de l'Etat qui consiste à exécuter la stratégie nationale de développement des technologies de l'information et de la communication, par le biais de technoparcs (parcs technologiques) chargés de faciliter la création de start-up (Djekidel, Doua et Merrad , 2021). Plusieurs incubateurs à travers le pays ont vu le jour :

- le Cyberparc Sidi Abdallah d'Alger en janvier 2010 ;
- le Technoparc de Ouargla en 2012 ;
- le Technoparc d'Annaba en 2014 ;
- d'Oran lancé en 2017.

Actuellement, l'ANPT travaille sur la mise en place d'autres parcs technologiques. Il s'agit des Technoparcs de Sétif, Constantine et Boughezoul. La mission principale des incubateurs de L'ANPT est la prise en charge des porteurs de projets innovants dans le domaine des TIC et leur accompagnement jusqu'à la création de la start-up à travers l'expertise, l'assistanat, le coaching personnalisé et la formation.

\* **Incubateur académique** :

Les incubateurs universitaires constituent des structures d'accueil et d'accompagnement de projets innovants ayant un lien direct avec la recherche. La présence de ces incubateurs a donné de bons résultats dans les pays développés, dans le domaine de la structuration des projets entrepreneuriaux. En Algérie, depuis quelque temps, on assiste à l'implantation des incubateurs au sein des universités et des grandes écoles. Les incubateurs universitaires favorisent le développement de l'environnement et facilitent les conditions favorables (techniques, financières, humaines) à la création d'entreprises à partir de projets issus de recherche publique et des PFE. L'Université doit valoriser ses résultats de la recherche qui sont l'une ses missions pour : - réduire le décalage entre la génération des résultats de la recherche et leurs applications, - rapprocher les opérateurs académiques et les opérateurs socioéconomiques. Parmi les incubateurs dédiés à la valorisation des résultats de la recherche scientifique et technique : l'incubateur INTILAK situé au niveau de l'Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique (ANVREDET) et l'incubateur Fikra-Tech du Centre de Développement des Technologies Avancées « CDTA » créé en partenariat avec l'ANVREDET.

\* **Les incubateurs privés** :

Ces incubateurs privés participant au dynamisme de l'écosystème des start-ups sont au nombre de deux : Alinov et Ooredoo. L'incubateur Alinov : il est le premier incubateur privé d'entreprises innovantes en Algérie. Il a été lancé en février 2009 par le cabinet « Alliance Consulting IAC » avec le soutien du réseau de consulting international Médaf CO-Développement. Le principal objectif d'Alinov est de contribuer chaque année à la création de vingt start-up algériennes innovantes dans les secteurs suivants : technologies de l'information et de la communication/recherche et développement, conseil et formation, énergies renouvelables, agriculture et agro-alimentaire, protection de l'environnement tourisme & loisir.

L'incubateur d'Ooredoo : Dans le cadre de la mise en oeuvre de ses programmes tStart (soutien) et Istart (de création d'applications mobiles locales et d'objets connectés) lancés en 2013, Ooredoo a créé deux incubateurs à Alger et à Annaba pour mieux encourager les jeunes pour la création de Start-up dans le secteur des technologies de l'information et de la communication (NTIC) tels que les logiciels, les télécoms, le web, la sécurité informatique, ou encore les technologies vertes ou l'énergie.

- **Les pépinières** qui ont plutôt une vocation d'hébergement pour lancer et soutenir la phase de développement.

En Algérie, la pépinière d'entreprises est une structure publique d'appui, d'accueil, d'accompagnement et de soutien aux promoteurs de projets où on offre des services logistiques, administratifs et de consultation. La durée d'hébergement varie entre 24 et 36 mois renouvelables selon le degré de maturité des projets ainsi que les besoins en accompagnement sollicités par les porteurs de projets (Bekaddour, 2020, p.534).

L'assistance apportée aux promoteurs consiste essentiellement à (Kouraiche, 2018):

- héberger à durée déterminée les porteurs de projet ;
- accompagner les porteurs de projet dans toutes les démarches auprès : des institutions financières, des fonds d'aide et de soutien et wilayas, communes et autres organismes en rapport avec leurs projets.
- Offrir les conseils personnalisés au plan financier, juridique, fiscal, Commercial et technique ;
- organiser toute forme d'animation, d'assistance, de formation] spécifique et de suivi des porteurs de projets jusqu'à maturation et création de leur entreprise.

#### 4.4. Start-up en phase de développement

Pour faire face à la forte croissance de la start-up, le besoin en financement s'accélère. Elle lance de nouveaux tours de table pour augmenter son capital.

Les fonds de capital investissement participent à la chaîne de financement en apportant des capitaux aux startups en croissance dans les phases d'expansion et développement. Agissant dans l'aval des phases d'amorçage et de création, ces fonds prennent le relais des crédits publics d'aide à la création et des apports personnels des entrepreneurs, de sa famille ou des « investisseurs providentiels » (*business angels*). Ainsi, les caractéristiques propres à chaque entreprise (le risque associé au projet, l'importance des moyens à mettre en oeuvre, la solidité des garanties qui peuvent être fournies, ...) conditionnent à la fois les besoins de l'entreprise en matière de financement externe et l'offre qui lui est accessible (Savignac, 2007).

Pougue et Bernâsconi (2013) prétendent qu'à la différence des financiers classiques qui jugent le niveau de risque des jeunes entreprises trop élevé, les acteurs du capital investissement sont attirés par les perspectives de rentabilité rapide et élevée, inhérentes à l'activité de ces jeunes pousses.

Les investisseurs précédents peuvent rester présents, augmenter leur participation ou au contraire commencer à se retirer progressivement. Interviennent alors de nouveaux acteurs, les sociétés de



capital-risque (ou « venture capital »). Ils ont les mêmes objectifs de plus-values dans des délais limités (ex : 5 ans) que les « *business angels* », apportent des montants plus élevés, exigent une rigueur dans le suivi du business plan et un reporting détaillé mais sont moins impliqués dans la gestion de l'entreprise même s'ils peuvent aussi soutenir la start-up en lui partageant leurs réseaux d'affaires.

La start-up peut aussi recourir à des financements plus traditionnels, comme des prêts bancaires, en particulier pour des achats d'équipement et la gestion du besoin en fonds de roulement (ex : affacturage).

Elle continue généralement à pouvoir bénéficier d'aides diverses (ex : crédit d'impôt).

#### 4.5. En phase de sortie

Une société en régime de croisière n'offre que des rendements standard ; aussi, les investisseurs qui ont accompagné la start-up au début de sa vie souhaitent récupérer les sommes qu'ils ont engagées (avec -forte -, bien sûr) pour pouvoir continuer à soutenir d'autres start-up naissantes afin d'engranger de nouvelles plus-values.

Parmi les possibilités pour cette sortie (ou « exit ») :

- le rachat par une autre entreprise, qui peut être le constat d'un succès mitigé (avenir pas clair, résultats insuffisants...) ou au contraire celui d'un franc succès avec, alors, un véritable jackpot pour les investisseurs voire les initiateurs du projet, si eux aussi veulent monétiser leurs efforts ;
- l'introduction en Bourse ;
- le rachat sous forme de LBO (Leverage Buy Out) ou rachat avec effet de levier, sous différentes variantes, dont LMBO (Leverage Management Buy Out) où ce sont les cadres de l'entreprise qui en récupèrent la propriété.

Il s'agit d'investissements effectués à l'occasion du rachat de sociétés en association avec leurs dirigeants (" *Management Buy Out* ou *MBO* ") ou des repreneurs extérieurs (" *Management Buy In* ou *MBI* ") en utilisant des techniques financières à effet de levier bancaire (" *Leveraged Buy Out* ou *LBO* ") (Legoupil, Gayraud et Weir, 2005).

Le LBO est un montage financier permettant le rachat d'une entreprise par le biais d'une société holding. Ce rachat se fait en fait par emprunt (qui permet l'effet de levier) : le ou les acheteurs créent une société holding qui fera l'acquisition de l'entreprise rachetée.

Il y a les variantes selon l'identité des repreneurs selon qu'ils soient financiers (ex : société de capital investissement) ou impliquant des collaborateurs de la start-up voire d'autres personnes physiques et du fait du mode de financement du rachat, soit par exemple :

- des apports et un financement bancaire classique ;
- un financement bancaire classique (dette senior) ainsi qu'un financement plus élaboré et mieux rémunéré (dette junior ou dette « mezzanine », via des titres comme des obligations convertibles, des obligations à bons de souscription d'actions, etc. ) lorsque les apports sont insuffisants.

#### 5. Conclusion

En sus des apports personnels, les start-up peuvent bénéficier d'un certain nombre de subventions de l'Etat au démarrage de leur activité. Mais une fois ces subventions épuisées, ces start-up se trouvent rapidement dans l'obligation de **diversifier leurs leviers de financement**, en faisant notamment **appel à des investisseurs extérieurs**. A ce titre, la levée de fonds est l'un des moyens privilégiés des start-up.

Lors d'un premier apport en capital, appelé également " capital amorçage ", plusieurs investisseurs peuvent participer au tour de table : les proches (la " love money "), les " *business angels* " (personnes physiques aguerries, ayant déjà eu une expérience réussie dans une première entreprise), ou encore les " capital risker " (personnes physiques qui vont investir dans des projets à risques élevés). L'arrivée de ces investisseurs extérieurs n'est pas anodine pour les associés fondateurs : elle présente l'inconvénient de proposer un financement dilutif à l'entreprise. Les visions divergentes peuvent aussi induire un certain nombre de lourdeurs et blocages dans la bonne gestion de l'entreprise (chaines de validation, demandes de reporting...).

Le choix de l'investisseur est donc particulièrement important lors d'une levée de fonds. Durant la " phase d'approche ", le réseau des fondateurs est primordial : incubateurs et fonds d'investissements constituent des aides et des leviers de financement à ne pas négliger.

Pour financer son démarrage ou abonder une levée de fonds, une start-up peut également contracter un emprunt bancaire. Si le prêt bancaire présente l'avantage de ne pas diluer l'entreprise, de nombreuses start-up rencontrent toutefois des difficultés pour obtenir un financement en raison de projets jugés " trop ambitieux " ou ne réunissant pas un niveau de fonds propre suffisant. Face à la frilosité des banques, trouver des ressources complémentaires, comme l'obtention d'un prêt d'honneur sans intérêts ni garanties pour renforcer ses fonds propres, ou la constitution d'un pool bancaire pour partager les risques liés au financement d'un projet, peut être une solution.

### **-Références:**

- ALMÉRAS G., 2008," L'offre de services financiers aux PME en France", *In Revue d'économie financière*, Juin 2008, vol .92, p. 215- 228.
- BEKADDOUR A., 2020, "Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie", *In Revue Annales de l'université de Bechar en sciences économiques*, Volume: 70 / n° 03 ,2020, pp.532-547.
- BEKADDOUR A. et BENHABIB A., 2021, "Le rôle du capital humains et des motivations personnelles de l'entrepreneur dans la croissance de la start-up : cas d'entrepreneurs algériens," *In Les cahiers du MECAS*, Volume 17 / n°1 / Mars 2021, pp.145-160.
- BEKOLO C. et BEYINA E., 2009, " Le financement par capital risque dans les PME innovantes : le cas spécifique des PME innovantes camerounaises ", *In Innovations*, 2009/1 n° 29, pp. 169-195.
- BESSIÈRE V. et STÉPHANY E., 2015, " Financement et gouvernance des start-ups en equitycrowdfunding ", *In Finance Contrôle Stratégie* , 18-4.
- BEZTOUH D., 2021, "Le capital investissement moyen alternatif de financement pour les PME et les start-up", *In Revue recherche économique contemporaine*, Vol 40, N°: 1 (2021), p 135-149.
- BOUROUBA K., 2018, "Le crowdfunding : une solution alternative de financement pour les start-ups et PME en Algérie", *In Revue d'économie et gestion*, vol 18 N°1, 2018, pp.339-351.
- CHEVALLIER M., 2014," La capital-investissement, carburant des PME ", *In Alternatives économiques*,2014/7, n°337.
- DJEKIDEL Y, DOUA M , MERRAD R, 2021, "La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations", *In Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion*, Vol 05, N°01 (2021), P417-427.
- FOUCAULT V., 2008, Guide pratique du capital développement, *Association française des investisseurs en capital*, Paris, Novembre 2008.
- JÉGOUREL Y., 2014," Acteurs publics et capital-investissement : une analyse critique", *In Revue française de Gestion*,Vol. 40, n°241/2014, p. 31-44.

- JÉGOUREL Y., 2008," Les fonds d'investissement en microfinance : nouvelle niche de la finance éthique ?", *In Revue française de Gestion*, Vol. 93, Octobre 2008, p. 89-102.
- KETTANI G. et VILLEMEUR A., 2012," Le capital-risque : un financement efficace de l'innovation sur le long terme ", *In Revue d'économie financière*, Vol. 108, Décembre 2012, p. 91-103.
- KOURAICHE N., 2018, " Le rôle de l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial dans la promotion de l'entrepreneuriat en algérie", *In Les Cahiers du Cread*, vol. 34 - n° 2 – 2018, pp.75-106.
- POMMET S., et Michel RAINELLI M., 2012, " Capital-investissement et performances des firmes : le cas de la France ", *In Vie & sciences de l'entreprise*, 2012/1 N° 190, pp. 30-45.
- LEGOUPIL H., GAYRAUD L. et WEIR J., 2005," Capital investissement : le guide des investisseurs institutionnels ". *Association française des investisseurs en capital AFIC*, Paris 2005.
- LOUNES M., 2013,*Les principaux déterminants de la dynamique du capital-risque*, Thèse de Doctorat en Sciences économiques, Université Paris-Est Créteil Val de Marne, Mars 2013.
- POUGUE Y-A. et BERNASCONI M., 2013," Capital-Investissement et financement des PME au Cameroun : enjeux et perspectives ", *In La Revue des Sciences de Gestion*, n°259-260, janvier-avril 2013, pp. 69- 75.
- PRÉVOST F., 2006," Capital investissement : rôle majeur dans l'économie et diversité des modes d'intervention", *In Horizons bancaires*, n° 331, Décembre 2006, pp. 69-73.
- SAVIGNAC F., 2007, " Quel mode de financement pour les jeunes entreprises innovantes : Financement interne, prêt bancaire, ou capital-risque ? ", *In Revue économique*, 2007/4 Vol. 58, pp. 863-889.
- STEPHANY E., 2003, *La relation capital-risque/PME fondements et pratiques*, Ed. De Boeck, France.
- WRIGHT M., 2002, " Le capital-investissement ", *In Revue française de gestion*, 2002/5 - no 141, pp. 283 - 302.
- YAHIAOUI A., 2011, *Le capital investissement en Algérie : Etat des lieux et contraintes*, Thèse de Magister en Sciences Economiques, Université de Tizi-Ouzou.