

## Partie 1 : Les sources du financement

### Introduction :

Le financement constitue une pierre angulaire pour le démarrage, le développement et la pérennisation de toute entreprise. Il s'agit de mobiliser les ressources nécessaires pour transformer une idée en un projet viable et rentable. Cependant, l'accès à ces ressources varie en fonction de plusieurs facteurs, notamment la nature du projet, son secteur d'activité, sa taille et le contexte économique dans lequel il évolue

En Algérie, comme ailleurs, les entrepreneurs et porteurs de projets disposent d'un éventail diversifié de sources de financement, allant des apports personnels aux mécanismes institutionnels, en passant par les solutions innovantes comme le crowdfunding. Ces sources, qu'elles soient internes ou externes, publiques ou privées, traditionnelles ou modernes, répondent à des besoins spécifiques, qu'il s'agisse de financer le lancement d'une nouvelle activité, de renforcer le fonds de roulement ou d'investir dans des équipements.

Les principaux types de financements pour les nouveaux projets en Algérie :

#### 1- Le financement personnel

Il est vivement conseillé d'être le principal investisseur de sa propre entreprise, gage de confiance et de détermination. Il s'agit alors d'un apport au capital de l'entreprise généré grâce à :

- vos économies ;
- la vente d'un bien ;
- un héritage ;
- un patrimoine mobilier et immobilier.

#### 2- Le capital risque

Le capital risque correspond à **une prise de participation par un ou plusieurs investisseurs dans une nouvelle entreprise**. L'objectif est de contribuer financièrement au développement d'entreprises innovantes. Ce sont généralement des start-ups, présentant un fort potentiel.

Le capital risque a plusieurs formes d'investissement peuvent être distinguées. Voici les deux principales :

- **La love money** : appelée aussi "la levée de fonds auprès des proches". Elle représente souvent l'une des premières sources de financement de l'entreprise. Il s'agit de l'argent de la famille, des amis, des proches de manière générale. Ils deviendront actionnaires par la suite.
- **Les business angel** : Les *business angels* répondent aux **appels de levée de fonds** pour investir une part de leur patrimoine dans votre société. Il sont des personnes disposant de ressources financières considérables et d'une grande expérience dans le monde des affaires. Ils n'ont pas de relation proche avec les jeunes sociétés qu'ils financent. Ils sont des entrepreneurs riches (âgés entre 30 et 65 ans) qui ont connu une réussite professionnelle et qui proposent aux autres entreprises quatre types de ressources : argent, réseau de contacts, expérience et temps. Ces investisseurs siègent souvent au conseil d'administration pour pouvoir tirer parti de leurs investissements mais ne s'impliquent pas dans la vie quotidienne de l'entreprise. Les business angels permettent aux entreprises de construire autour d'elles un climat de confiance pour obtenir des financements de la part des « capital-risqueurs ». Les business angels préfèrent investir dans des sociétés à différentes étapes (démarrage, croissance, développement) afin de diversifier leurs portefeuilles d'investissements. Les critères de choix des investissements sont : des entreprises à haut potentiel de croissance (retour sur investissement rapide), des entreprises liées à leur segment d'activité, des projets proches de leurs domiciles, l'intégrité et les qualités personnelles de l'équipe de management. Des raisons non économiques poussent les individus à devenir des business angels : devenir mentors des jeunes entrepreneurs, entretenir un réseau personnel d'affaires, prendre part au développement économique.

Pour trouver les business angels il faut : participer à des organisations de réseautage telles que des clubs d'affaires, des associations professionnelles, des associations universitaires, des clubs de sport, tisser des liens avec les comptables, les banquiers, les avocats... Dans plusieurs pays des réseaux de business angels sont créés afin de mettre en relation les investisseurs avec des entrepreneurs et de proposer des services de formation, conseil, suivi de projet...

### 3- Le prêt bancaire

- **Crédits classiques** : Les banques commerciales algériennes (BEA, BNA, BADR, etc.) offrent des crédits à court, moyen ou long terme pour le financement de l'équipement, du fonds de roulement ou de l'expansion d'une entreprise.
- **Crédit islamique (finance participative)** : Proposé par des banques comme Al Salam Bank ou Banque El Baraka et la BNA, ce type de financement suit les principes de la finance islamique, comme la Mourabaha (financement pour achat d'équipement) ou l'Ijara (leasing)

Pour obtenir un prêt bancaire, vous devez :

- présenter un dossier de demande de financement solide ;
- prévoir un business plan viable, réaliste et pérenne ;
- présenter vos motivations, vos ambitions et le fort potentiel de réussite de votre entreprise.

### 4- LE CROWDFUNDING:

Le Crowdfunding, un terme anglais qui est littéralement traduit comme le financement par la foule où crowd veut dire « foule » et funding qui veut dire « financement ». , le crowdfunding représente un effort collectif de nombreux individus qui se mettent en réseau et réunissent leurs ressources pour soutenir des efforts entrepris par d'autres individus ou organisations ceci est généralement réalisé avec l'aide d'Internet. Des projets individuels et des entreprises sont financés par de petites contributions provenant d'un grand nombre d'individus, ce qui permet à des innovateurs, des entrepreneurs et des actionnaires d'utiliser leurs réseaux sociaux pour lever des capitaux

Le Crowdfunding met en relation 3 intervenants :

- **Le porteur de projet** : qui souhaite financer son projet par la collecte de fonds auprès d'un large public,
- **La plateforme web** : qui met en relation le porteur de projets et les personnes qui souhaitent investir, donner ou prêter de l'argent,

- **Le contributeur** : (particulier, association ou entreprise) qui investit son argent à travers la plateforme dans un projet soigneusement sélectionné.

#### 5- Les structures d'appui :

De nombreuses aides et organismes existent en Algérie pour soutenir les créateurs d'entreprise. On peut citer les organismes principaux :

- **ANDI** : Agence nationale de développement des investissements
- **NESDA** : Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entreprenariat ex ANSEJ : agence nationale de soutien à l'emploi de jeune
- **CNAC** : caisse nationale d'assurance chômage Aux aides financières s'ajoute un accompagnement :
- **ANGEM** : Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit
- **FNI** : Fond National D'Investissement
- **Incubateurs ou couveuses**

#### Les étapes du financement

- **Fonds d'amorçage** : l'entreprise étant au stade de projet, le produit est en phase de prototype, le financement est modeste et surtout très risqué. Il provient davantage des associés et de FFF (family, friends and fools), les investisseurs professionnels ne s'y aventurent pas.
- **Fonds de création** : le produit est mis sur le marché tout en ignorant la place qu'il y occupera. L'équipe dirigeante est débutante et les flux de trésorerie sont négatifs (plus de dépenses que de recettes). Le projet peut être proposé aux business angels.
- **Fonds de lancement** : le produit a sa part de marché, le réseau de distribution se met en place. Les efforts sont davantage orientés vers la promotion du produit. Le risque lié à l'activité baisse, les besoins de financement augmentent et les flux de trésorerie des opérations deviennent positifs. A ce stade, les investisseurs professionnels commencent à s'intéresser à l'entreprise.
- **Fonds de croissance** : les flux de trésorerie des opérations sont en croissance mais reste insuffisant pour financer de nouvelles capacités de production, le recrutement du personnel, développer le réseau de

distribution...le projet devient plus attrayant aux yeux de plusieurs investisseurs.

- **Fonds de développement** : la part de marché est en croissance, les flux de trésorerie également pour pouvoir financer l'élargissement de la gamme, l'exportation... A ce stade il serait intéressant d'introduire l'entreprise en bourse ou la céder à une entreprise de grande taille c'est ce qu'on appelle le « management buy-out ». Cette stratégie permet de remédier à la vente des parts des premiers investisseurs.

## **Partie 2 : Le choix du statut juridique**

Les principales formes juridiques qu'une entreprise peut adopter sont :

### **1. Les entreprises individuelles :**

**L'entreprise individuelle (EI)** : personne physique Elle est la propriété exclusive d'une seule personne, l'exploitant, qui la dirige. Les entreprises individuelles sont caractérisées par le fait qu'une même personne fournissant le capital, le travail et la direction est responsable sur ses biens personnels. Elle est donc incluse dans son patrimoine (ensemble des biens, créances et dettes d'une personne), ce qui induit une conséquence très importante : l'exploitant est indéfiniment responsable des dettes de son entreprise. En cas de faillite, ses créanciers pourront demander en justice la saisie de ses biens personnels : résidence, voiture particulière, bijoux, titres, etc. L'avantage principal de ce statut réside dans la grande liberté qu'il procure, l'entrepreneur individuel n'ayant de comptes à rendre à personne (ce qui explique son succès dans l'agriculture, le commerce et les services).

**L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)** : personne morale C'est une société de personne, le capital social minimum exigé est de 100.000 dinars. Les biens personnels du créateur seront distincts de ceux de l'entreprise et il ne répondra de ce fait des dettes de l'entreprise qu'à concurrence du capital social.

### **2. Les entreprises sociétaires:**

On peut distinguer à l'intérieur de ce groupe plusieurs formes de sociétés :

**La société en nom collectif (SNC) :** C'est une société de personnes, en général une entreprise familiale, le nombre minimum d'associés est de deux (2). Il n'y a pas de minimum de capital social exigé, ce dernier est divisé en parts sociales. La gestion appartient à tous les associés, sauf stipulation contraire des statuts. Tous les associés répondent indéfiniment et solidairement aux dettes de l'entreprise. Les décisions sont prises selon le principe « un homme, une voix » et certaines d'entre elles nécessitent l'unanimité (changement d'associés, par exemple). Cependant, la part de chacun dans les résultats, et en cas de liquidation dans l'actif net (ensemble des biens et créances détenus par la société moins les dettes) est fonction de son nombre de parts sociales.

**La société en commandite simple (SCS) :** Son principe est très proche de la SNC. Elle s'en distingue surtout par l'existence de deux catégories d'associés : Les commandités : ils ont le même statut que les associés de la SNC ; en particulier, ils exercent la gestion et sont indéfiniment et solidairement responsables des dettes sociales ; les commanditaires : ils ne sont responsables que jusqu'à concurrence de leur apport. Leurs risques sont donc limités, mais ils n'ont pas le droit de s'immiscer dans la gestion de la société. La SCS est donc une société hybride : de personnes pour les commandités et de capitaux pour les commanditaires. Cette forme de société reste très peu répandue en Algérie

**La société à responsabilité limitée (SARL) :** C'est une société de capitaux, elle doit être constituée par un minimum de deux associés et d'un maximum de vingt, le capital social minimum exigé pour sa constitution est de 100.000 dinars. Le capital social est divisé en parts sociales d'égale valeur nominale de 1.000 dinars au moins, elle peut être gérée par un plusieurs gérants et les associés répondent des dettes de l'entreprise à concurrence de leurs apports comme son nom l'indique ce qui a une conséquence très importante : en cas de faillite, les créanciers de la société ont très peu de chance d'être. La cession des parts sociales est soumise à l'agrément des autres associés. Pour toutes ces raisons, la SARL est la forme préférée des PME.

**La société par action (SPA) ou société anonyme (SA) :** C'est une société de capitaux, c'est la forme la plus choisies et la plus adaptées aux grandes entreprises. Elle regroupe un minimum de sept (7) actionnaires, il n'y a pas de maximum (certaines sociétés ont plusieurs millions d'actionnaires). Le minimum de capital social pour sa constitution est de cinq millions (5.000.000)

de dinars en cas d'appel public à l'épargne et de un million (1.000.000) de dinars s'il n'y a pas d'appel public à l'épargne. Le capital social est divisé en actions et elle est gérée par un conseil d'administration composé de trois membres au moins et de douze au plus, présidé par un président directeur général, contrôlé par un conseil de surveillance.

### 3. Les coopératives :

La coopérative c'est une Forme d'entreprise à but non lucratif où les membres collaborent pour atteindre des objectifs communs (production, distribution, etc.).

Sa responsabilité est variable selon les statuts.

- **Exemple** : Coopératives agricoles ou artisanales.