

الاستثمار الملائكي كفرصة لتمويل المؤسسات الناشئة

L'investissement ange comme opportunité de financement pour les start-ups

د. باديس نبيلة- جامعة عباس لغرور - خنشلة

د. شناقرزكية- جامعة عباس لغرور - خنشلة

Abstract:

The study aims to shed light on the role of angel financing as a financing mechanism for emerging institutions.

The study introduced emerging enterprises, the various sources of funding for them, and introduced these angel investors and the most important advantages they provide to emerging enterprises.

France was also mentioned in terms of the stages of financing emerging enterprises throughout their stages of growth, in addition to the most important positive points that angel financing grants to emerging enterprises in France.

The study resulted in the fact that angel investors have many positives, the most prominent of which is providing financing, not only that, but also experience, advice, project discussion, and most importantly, providing channels that allow emerging institutions to deal with clients and investors in the advanced stages of their project.

Key words: business angels, startups.

Jel Classification Codes: M13 , P45.

ملخص:

تهدف الدراسة إلى تسليط الضوء على دور التمويل الملائكي كأحد آليات التمويل بالنسبة للمؤسسات الناشئة.

فقد جاءت الدراسة بالتعريف بالمؤسسات الناشئة، مختلف مصادر التمويل بالنسبة لها كما تم التعريف بهؤلاء المستثمرين الملائكة و أهم الإيجابيات التي يوفرها للمؤسسات الناشئة.

كما تم الإشارة لفرنسا من حيث مراحل تمويل المؤسسات الناشئة عبر مراحل نموها، بالإضافة إلى أهم النقاط الإيجابية التي يمنحها التمويل الملائكي للمؤسسات الناشئة في فرنسا.

نتجت عن الدراسة أن للمستثمرين الملائكة العديد من الإيجابيات من أبرزها توفير التمويل، الخبرة، النصائح، مناقشة المشروع و الأهم من ذلك هو توفير قنوات تسمح للمؤسسات الناشئة من التعامل مع العملاء و المستثمرين في مراحل متقدمة من مشروعهم.

الكلمات المفتاحية: التمويل الملائكي، المؤسسات الناشئة.

تصنيف JEL: M13, P45

Introduction:

Le financement angélique autrement appelé investissement ange est très en vogue ces dernières années dans le monde et particulièrement en Europe, ce type de financement a connu un accroissement après la crise financière mondiale qui a engendrée une régression du financement par le capital- risque.

Une start -up fait face à plusieurs défis dès sa première apparition, parmi eux on trouve le financement. Car toutes entreprises en démarrage comptent beaucoup sur la fiabilité de ces sources de financement et cela en dépit d'un excellent produit ou service, une équipe passionnée et dévouée ainsi qu'un solide plan d'affaires.

Afin de répondre à ses différents points nous allons poser les questions suivantes :

- Qu'est-ce qu'une start_up ?
- Qu'est-ce qu'un l'investissement angélique offre que vous ne pouvez pas obtenir de autres sources de financement ?
- Quels sont les avantages de l'investissement angélique ?

L'importance de l'étude :

- Mieux cerner les concepts théoriques des start-ups et du financement ange.
- Donner comme exemple la France comme pays qui utilise le business Angels.

Objectifs de l'étude :

- Démontrer l'importance du financement angélique pour les start-ups.

- Déterminer l'importance du financement angélique pour toutes start-ups.

Méthodologie de l'étude :

Afin de répondre à la problématique et réaliser cette étude nous avons suivi la méthode descriptive et analytique, car nous avons essayé de décrire d'analyser et de résumer toutes les données.

1- Cadre théorique des start-ups :

Au cours de cette partie nous allons essayer de mettre l'accent en premier lieu sur la définition d'une startup et d'évoquer les différentes sources de financement pour une start-up ou entreprises en démarrage et on dernier lieu nous allons aborder le rôle des Start-ups dans le développement économique en Algérie .

1-1 Définition d'une start-up :

La startup est désormais entrée dans le jargon populaire, le terme lui-même est ambigu. En effet nous allons présenter quelques définitions d'une startup ci-dessous :

Le mot start-up est issu de l'anglais, langue dans laquelle il signifie entreprise qui démarre et faisant globalement le consentement qu'une start-up est une jeune entreprise innovante et en forte croissance. (Anglebert, 2021, p. 13)

Une start-up peut aussi se définir comme : Une Organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable et permettant une croissance exponentielle. (DJEKIDEL, Mohammed, & Rais, 2021, p. 418)

Une startup dans la pratique est essentiellement rattachée à une entreprise innovante qui attire encore et toujours les individus et les investisseurs. (GAUJARD, 2008, p. 4)

1-2- Les différents sources de financement pour une start-up ou entreprises en démarrage :

Pour le démarrage d'une start-up nous allons énumérer les différentes sources de financement les plus probables et courantes selon chaque stade de développement d'une start-up car ces sources de financement sont multiples et variées, donc que vous en soyez à l'étape de la concrétisation de votre idée ou bien à l'étape de sa commercialisation ou en croissance, pour chaque étape il existe un genre de financement adéquat qui sera nommé dans un tableau comme suit :

Tableau N° 01 : Les différents sources de financement pour une start-up

L'autofinancement :	<ul style="list-style-type: none">- L'autofinancement représente les sommes dont l'entreprise peut disposer pour le financement de ses investissements sans faire appel à des concours extérieurs.- Pour tous ceux qui souhaitent lancer leur entreprise innovante, l'autofinancement est la première source de financement sur lequel les associés peuvent compter. Car souvent, les startups n'ont pas de fonds de garantie qu'ils peuvent donner aux banquiers comme gage.- l'autofinancement est souvent insuffisant pour couvrir le coût des activités des jeunes entreprises.
---------------------	---

<p>La première source de financement des startups</p>	<p>- Cette forme de finance se trouve généralement dans l'incapacité d'assurer la croissance des entreprises en herbe particulièrement au moment où elles commencent à atteindre leur apogée.</p>
<p>La Love money : La triple F ou le « family, friend, fools » financement</p>	<p>- La love money ou les 3F pour « family, friend, fools » est un mode de financement qu'utilise les startups.</p> <p>- C'est une source de financement interne.</p> <p>- Il vient des membres de la famille, des amis des associés de la jeune pousse.</p> <p>- Généralement, ils n'attendent pas de contrepartie directe de la part des associés de celle-ci. Toutefois, certaines fois, on octroie une part réduite de la startup à ces gens-là qui ont contribué à son développement.</p>
<p>Les emprunts bancaires : Le risque à prendre</p>	<p>- Les emprunts bancaires sont aussi des sources de financement pour les startups.</p> <p>- Il n'est pas toujours conseillé à une startup pour se financer à ses débuts de prendre un emprunt bancaire.</p> <p>- Il est nécessaire aux startups d'avoir des fonds propres en guise de fonds de garantie.</p> <p>- Le temps laissé aux associés pour rembourser les fonds est très court. Cette situation ne permet pas aux jeunes pousses assez de temps pour avoir une certaine mobilité financière. Cela peut ainsi affecter leur situation économique et financière.</p>

<p>Le crowdfunding ou Financement participatif :</p>	<p>-Cette forme de financement aide à recueillir de l'argent près d'un large public depuis des plateformes de financement participatif. Elle peut prendre diverses formes : dons, de prêts rémunérés ou de participations dans l'entreprise.</p>
<p>Les Business Angels</p>	<p>Contrairement au crowdfunding où celui qui investit n'attend pas nécessairement un retour sur investissement, ceci est le but principal des Business Angels. Les Business Angels, qui se traduisent littéralement par « <i>l'Ange d'Affaires</i> », sont des personnes physiques, détenteurs de moyens financiers qu'ils sont prêts à investir dans des entreprises innovatrices. L'objectif de ces personnes, c'est d'avoir un retour sur investissement. C'est la raison pour laquelle, elles n'investissent que dans des Startups qu'elles trouvent très prometteuses. Car ils veulent avoir de l'argent en retour ou une part de la jeune pousse.</p> <p>Le bénéfice qu'il y a avec les business Angels, est qu'ils ne participent pas uniquement à un appui financier dans la Startup. Mais ils donnent</p>

également un appui technique. Car ces investisseurs sont des hommes d'affaires ayant une large expérience dans le monde des affaires. Ils sont donc prêts pour la plupart du temps à mettre leur temps à la disposition de la startup dans le but de garantir son succès et sa croissance.

Source : <https://bustekmedia.com/quelles-sont-les-differentes-formes-de-financement-pour-une-startup/> par Jacques Jules Abelardo SEIDE, November 1, 2021, Consulté le 17/11/2023.

1-3- Le rôle des Start-ups dans le développement économique en Algérie :

Les start-ups peuvent booster l'économie algérienne dans différents secteurs économiques tel que : (Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion, 2021, p. 423)(04)

1-3-1 TICS :

- Faciliter la vie quotidienne du citoyen algérien dans sa relation avec l'administration grâce à la mise en place de l'e-administration.
- Réduire les temps d'attente de délivrance des documents administratifs.
- Faciliter la communication et la gestion administrative au sein des institutions étatiques en Algérie en disposant de plateformes numériques centralisées.

- Booster l'économie numérique grâce au e-commerce et à la généralisation du e-paiement en Algérie
- Dématérialiser au maximum les documents utilisés au sein de l'entreprise.

1-3-2 L'Éducation :

- Généraliser l'utilisation des supports numériques dans l'école algérienne.
- Simplifier les relations parents-élèves-professeurs en favorisant la communication et le suivi quotidien des élèves.
- Favoriser l'accès à la connaissance en créant des bibliothèques virtuelles 100 % algériennes.
- Généraliser l'utilisation du E-Learning.

1-3-3-Le Transport :

- Améliorer le quotidien des citoyens algériens en affichant les heures d'arrivées et de départs des transports en commun en temps réel.
- Centraliser les systèmes d'abonnement unique pour l'ensemble des transports en commun algériens.

1-3-4-La Santé :

- Optimiser la gestion des hôpitaux en matière de prise de RDV, de suivi de dossier des patients, d'outils d'aide à la décision et d'orientation des patients au niveau des centres médicaux.

2- Investissement ange :

Au cours de cette partie nous allons essayer d'aborder en premier lieu la définition d'un investisseur ange ainsi que les différents avantages de l'investissement angélique.

2-1- Définition d'un investisseur ange :

Les investisseurs ange ou bien les anges aussi appelés *business Angels* sont généralement des personnes riches qui investissent leur propre argent dans les entreprises de première étape couramment appelé les

startups en échange d'une participation dans l'entreprise. (Comment-les-investisseurs-anges-peuvent-aider-les-startups , 2023)

L'appellation de l'investisseur ange est illustration du financement octroyé par ce dernier comme si qui soit tombé du ciel, au moment où le love money (financement de la famille et des amis) soit expiré et le projet en question n'a pas encore développé des produits ou bien des revenus afin attirer des investisseurs pour la prochaine étape. (HARID & Sara SALAMA, 2022, p. 1468)

Donc un investisseur ange est un se définit comme toute collaboration de financement afin de participer à la réalisation d'un projet entrepreneurial ou bien également une société innovante à haut potentiel, il faut préciser que ce genre d'investisseur ne fournit pas uniquement un capital financier, mais il investit également son savoir-faire en termes de management d'entreprise.

2-2 Les Avantages de l'investissement angélique :

L'investissement angélique compte plusieurs avantages envers les startups qui seront cités ci-dessous :

2-1- Les investisseurs anges sont des entrepreneurs chevronnés :

La grande expérience des investisseurs ange leur permet de bien connaître les défis et risques associés à la création d'une start-up, donc ils peuvent offrir des conseils ou bien un mentorat qui sera rémunéré dans le but de favoriser le développement et atteindre des objectifs préalablement fixé par les start-ups.

2-2- Les investisseurs anges ne sont pas seulement une source de financement :

Les investisseurs anges sont bien connectés dans leurs domaines, de ce fait ils ne fournissent pas seulement un soutien financier pour le démarrage d'une start-up, ils offrent également des ressources précieuses et des connexions qui peuvent vous aider à obtenir des contrats avec des clients clés ou des partenaires, Donc l'investisseur ange peut aider les start-ups avec le réseautage.

2-3- L'investissement ange aide à valider votre idée d'entreprise :

L'un des plus grands avantages de l'investissement angélique est qu'il peut vous aider à valider votre idée d'entreprise. [En travaillant avec un investisseur](#) expérimenté, vous pouvez [obtenir des commentaires](#) sur votre plan d'affaires et tester vos hypothèses sur le marché. Cela peut vous aider à perfectionner votre modèle d'entreprise et à améliorer vos chances de succès.

2-4- L'investissement ange aide à atteindre d'autres investisseurs :

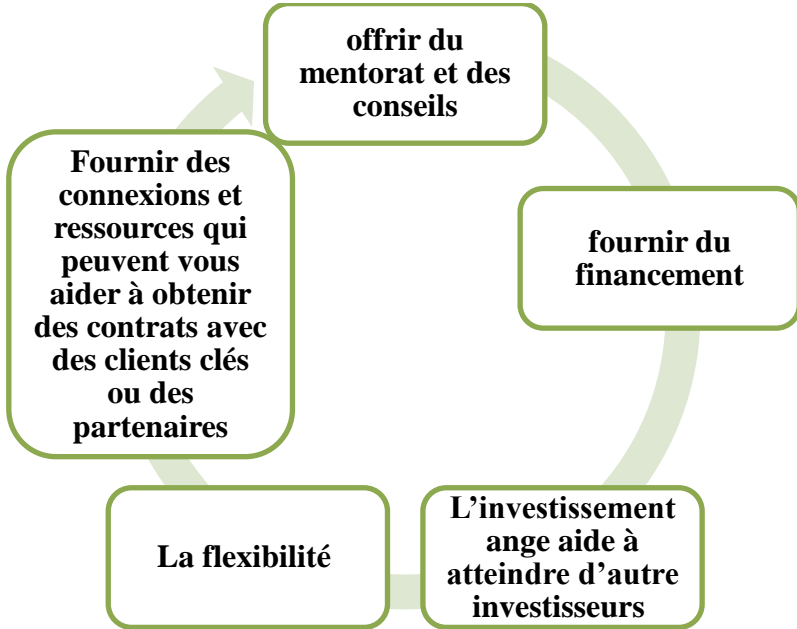
L'investissement ange peut également vous donner un coup de pouce quand il s'agit d'attirer d'autres investisseurs, tels que les capitalistes de risque donc certifié que votre start-up est digne.

2-5- La flexibilité :

Les anges sont généralement plus flexibles que les autres types d'investisseurs quand il s'agit de financement. Comme exemple, ils peuvent s'engager dans un investissement qui demande un financement minime et sur une longue période le temps de faire sortir votre entreprise du sol.

Pour bien visualiser ses avantages nous allons essayer de les illustrer dans le schéma suivant :

Figure N° 01 : Les avantages de l'investissement ange envers
les start-ups



Source : Les chercheuses.

3-L'impact du financement ange des start-ups en France :

Au courant de cette partie nous allons aborder deux points essentiels qui sont Les principales activités des Business Angels en France et les différentes phases de financement de cycle de vie d'une start-up en France

3-1 Les principales activités des Business Angels en France :

Selon la fédération Nationale des Business Angels en France de l'année 2020 et d'après une étude étendue sur plus de 5500 membres actifs réalisée par France Angels, les business Angels se sont portés dans

plusieurs secteurs d'investissement tel que le secteur de la santé à 41 %, 10 % bien de consommation et 29% dans le Digital.

Ces Business Angels ont également effectué un investissement dans l'économie qui s'élève à plus de 49 millions d'euros, ils ont également effectué plus de 366 opérations ainsi ils ont créé plus de 2500 emploi.

Toutes ces données sont schématisées ci-dessous :

Figure N°02 : Activité des Business Angels Année 2020 en France



Source : <https://www.frenchtechbordeaux.com/la-nouvelle-aquitaine-sur-le-podium-national-des-investissements-des-business-angels-en-2020/> Publié le 25 mars 2021, consulté le 15/11/2023.

3-2- Les différentes phases de financement de cycle de vie d'une start-up en France :

Le succès d'une start-up est fréquemment octroyé à sa capacité à lever des fonds, et cela contrairement à une entreprise traditionnelle, car une start-up ne se tourne pas ou plus vers les banques pour se financer et cela parce que ces dernières sont dans la majorité des cas sceptiques quant à l'octroi de financement. Donc ce canal de financement se trouve exclu.

Les opportunités de financement vont donc se faire en fonction du degré d'avancement de la start-up.

3-2-1 Les investisseurs en phase Recherche et Développement :

Dans cette phase les financements les plus en vogue sont Love money, concours de start-ups, incubateur avec un financement allant de 50 000 Euros jusqu'à 300 000 Euros.

3-2-2 Les investisseurs en phase d'amorçage ou création :

Au cours de cette phase ces investisseurs interviennent au moment de la création de la société ou en early stage, souvent avant que la société ne dégagne de chiffre d'affaires.

Cette phase bénéficie d'un financement venant des Business Angels, Crowd finding et fond d'amorçage avec un financement allant de 100 000 Euros jusqu'à 500 000 Euros.

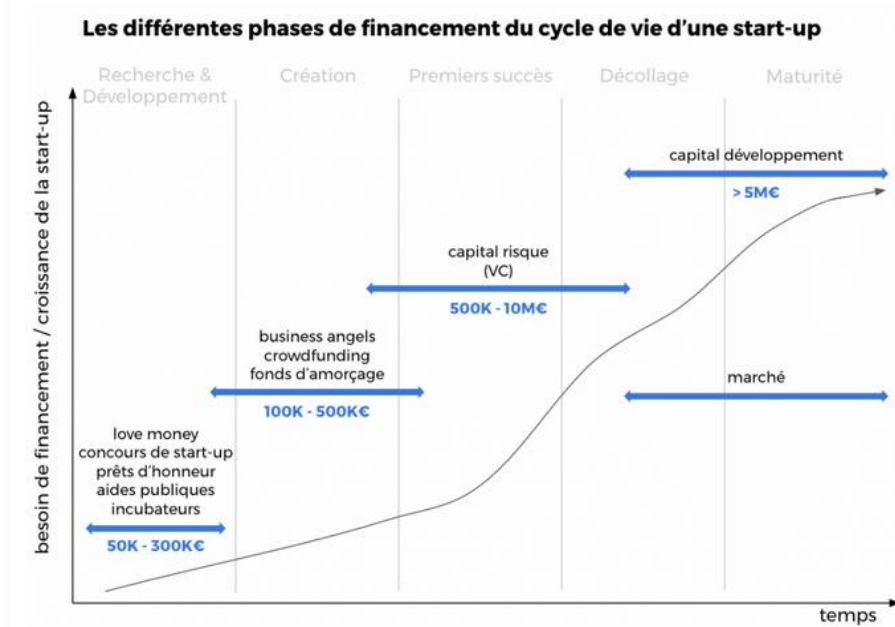
3-2-3 Les investisseurs en phase du premier succès :

Cette phase est caractérisée par le financement avec le Capital Risque qui peut aller de 500 000 Euros jusqu'à Dix Millions d'Euros.

Quant au capital développement, il correspond à la même mécanique que le capital-risque mais intervient à un stade de maturité supérieure des start-ups. L'introduction en bourse est une opération financière qui permet aux sociétés la cotation de titres de capital sur le marché boursier. Toutes ces formes de financement sont complémentaires pour les start-ups puisqu'elles apparaissent à des phases différentes de leur développement. (Kleynhoff, 2023)

Ceci est Schématisé comme suit :

Figure N° 03 : Les différentes phases de financement du cycle de vie d'une start-up.



Source : <https://mbamci.com/2017/02/les-start-ups-et-leur-financement> ;
Consulté le 11/11/2023

Conclusion:

Les startups ont plusieurs raisons qui les poussent à aller vers les business Angels, et cela en dépit de leur excellent produit ou service, et un plan d'affaires solide ainsi qu'une équipe passionnée.

L'investissement angélique représente une grande part du financement des start-ups, car ce financement est plus important que le financement des amis et la famille autrement appelé love money ainsi que le capital-risque et le crowdfunding (la récolte des fonds auprès d'un large public via des plates formes de financement)

Le rôle des business Angels vient en deuxième étape du financement des start-ups avec des somme de financement allons jusqu'à des millions d'Euros.

Les Business Angels jouent un rôle essentiel dans le développement des startups en raison de plusieurs atouts majeurs qui sont: L'expertise et l'expérience , La crédibilité accrue, le réseau professionnel ou le réseautage , une certaine flexibilité et le risque partagé.

Ces éléments font d'eux des partenaires précieux pour les jeunes entreprises en quête de croissance.

Références:

Anglebert, P. (2021). Les startups en France. France: Ed Presse Universitaires.

Comment-les-investisseurs-anges-peuvent-aider-les-startups . (2023, 11 14). Récupéré sur <https://fastercapital.com/fr/contenu/Les-anges-se-soucient-de-l-impact-social-quand-il-s-agit-d-investir-dans-les-startups.html#>

DJEKIDEL, Y., Mohammed, D., & Rais, M. (2021). La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations. Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion, 418.

GAUJARD, C. (2008). L'idéal type de la startup : une synthèse de l'organisation du travail et de l'emploi d'un contexte de ruptures . (u. d. d'Opale, Éd.) Cahiers du labo de recherche sur l'industrie et l'innovation, 04.

HARID, R., & Sara SALAMA. (2022). The Role of Angel Investment Networks in Facilitating Entrepreneurs' Access to Angel Capital : A Case Study of the European Angel Investment Network (EBAN). Journal of Financial, Accounting And Managerial studies, 1468.

Kleynhoff, L. (2023, 11 11). Entrepreneuriat & Startups. Récupéré sur <https://mbamci.com/2017/02/les-start-ups-et-leur-financement>

Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion. (2021). 423.