

Anticiper, argumenter, assumer

Jacques Mathé, économiste

S'il est un thème commun à tous les entrepreneurs, c'est bien le financement. À chacun ses astuces, ses contraintes, ses difficultés, sur un sujet commun où les réponses sont aussi diverses que les entreprises. Revue de détails.

Les besoins de financement des entreprises sont très dépendants du secteur d'activité. L'agriculture et l'industrie sont les plus gourmandes en capitaux. Mais le commerce, l'artisanat et certaines activités de services mobilisent aussi des financements conséquents. Or, l'économie actuelle se caractérise par la rapidité d'adaptation dont doivent faire preu-

lité à moyen terme est réduite, la prise de risque est alors maximale. Dans ce contexte, quelles sont les marges de manœuvre pour les entrepreneurs ?

Un esprit ouvert

L'anticipation et la pertinence du business plan montrent la voie à suivre. L'anticipation est la capacité à lire les futures adaptations que l'entreprise va pouvoir réaliser. Elle consiste aussi à prendre de l'avance sur ses concurrents et à devancer les besoins des clients. C'est avant tout une posture, un état d'esprit, une attitude

et au moulin. Pourtant, cela devient indispensable. Il y a encore 15 ans, la réussite dans les TPE et PME était liée à des atouts internes à l'entreprise. Aujourd'hui, cette réussite est conditionnée par le degré d'ouverture du dirigeant, ainsi que sa capacité à recueillir et décoder tout un système d'informations. Ces dernières vont alimenter le business plan et la validation du plan de financement. Il ajuste la dimension du projet d'entreprise aux capitaux injectés, en estimant le délai du retour sur investissement. Il fournit aussi un argumentaire pour le banquier, et appréhende la mesure du risque final.

Ainsi, plus l'incertitude est grande, plus la pertinence de la veille économique de la part de l'entrepreneur va conditionner et sécuriser les emprunts réalisés. Car l'objectif pour l'investisseur ou le financeur c'est, au bout du compte, de retrouver sa mise de fonds, et pour l'entrepreneur, d'assumer son engagement.

Aujourd'hui, la réussite dans les TPE et PME est liée au degré d'ouverture du dirigeant et à sa capacité à recueillir et décoder tout un système d'informations.

ve les entreprises avec, en corollaire, des conséquences sur les engagements financiers.

Une visibilité réduite

Si le financement du cycle de production (court terme) est moins concerné par cette "économie du zapping", le problème est plus ardu pour les besoins en investissements qui s'étalent sur le moyen et long terme. Chacun peut observer ce phénomène dans la crise financière actuelle. Les investisseurs sanctionnent les entreprises, ou les pays, dont les encours à long terme bloquent les capacités d'adaptation. L'objectif pour les entreprises est donc d'obtenir un retour sur investissement le plus rapide possible, en tout cas plus court que le terme du financement. Il faut donc dégager rapidement des bénéfices supérieurs à la situation initiale. En fait, tout repose sur l'acceptation du risque. Dans une économie qui s'accélère, la visibi-

lité qui va conditionner l'avenir de l'entreprise. Regarder ce qui se passe dans son environnement nécessite curiosité et disponibilité. Cette démarche est parfois compliquée à mettre en œuvre dans les petites structures, où le dirigeant est bien souvent au four

