

ACTEURS

Comment demander de l'argent?

CÉLINE RENAUD

CEO et fondatrice JMC LUTHERIE

Comment demander de l'argent est une question intime et cruciale pour tout entrepreneur. Nous sommes seuls devant le potentiel pourvoyeur de fonds et la question décisive fait peur. Sur cette interrogation délicate, j'interviens un jeudi soir à Paudex devant une centaine d'entrepreneurs qui cherchent une bonne réponse à cette thématique.

Je réponds à des questions plus techniques. Par exemple, pour garder un tant soit peu le contrôle sur son entreprise, nous avons eu notamment recours au nominal différencié des actions ou encore à l'agjo sur les actions lors d'une augmentation de capital. Ayant eu le privilège de le faire souvent et ayant également accompagné nombre d'entrepreneurs dans ces démarches de levées de fonds, c'est un sujet qui me tient très à cœur. Je fais remar-

quer qu'il s'agit véritablement d'une attitude. Il ne faut pas supplier de nous donner ou de nous prêter de l'argent. Il faut présenter avec enthousiasme et passion son projet et proposer de participer au développement d'une entreprise, d'acquiescer un bout de la philosophie ou de la culture de l'entreprise. Et convier à une aventure, une aventure entrepreneuriale.

Un conseiller neutre

Au-delà de l'argent, l'entrepreneur espère découvrir une personnalité qui participera avec son réseau ou son know-how, peut-être avec de bonnes idées. Il ne s'agit pas d'ingérence opérationnelle, ce qui peut avoir des conséquences néfastes. Mais plutôt comme un conseiller neutre qui sait poser les bonnes questions, avec calme, et qui a peut-être un bon avis.

Ce mariage est parfois difficile surtout lorsque l'on cumule les

personnalités dans un même actionariat. Il est alors important de vérifier que nous voyions tous la même image pour s'accorder et éviter les incompréhensions inutiles.

Durant cette soirée, le banquier convié nous livre même sa liste «secrète» des critères hors tableau Excel pour accorder un crédit. Il souligne notamment si la

relation du demandeur à la banque est soignée, régulière, est-ce qu'il informe la banque régulièrement, de manière proactive et transparente, et surtout sa ténacité à contacter le banquier et donc sa ténacité dans la durabilité de son projet. Il souligne également si l'entrepreneur vient accompagné d'un spécialiste, s'il est

enthousiaste, s'il a retiré des expériences de ses échecs passés, s'il est réaliste, crédible et humble. Même si je me doutais de la majorité de ces éléments, c'est la

première fois que je vois un banquier aussi transparent alors que j'en ai contacté beaucoup. Ce n'est pas parce qu'un établissement bancaire nous offre un refus,

CE N'EST PAS PARCE
QU'UN ÉTABLISSEMENT
BANCAIRE NOUS OFFRE
UN REFUS, QU'UN AUTRE
NE POURRA
PAS INTERVENIR.
ET C'EST UNE QUESTION
DE STRATÉGIE DU MOMENT
POUR EUX.

qu'un autre ne pourra pas intervenir. Et c'est une question de stratégie du moment pour eux, et donc de bon timing pour nous entrepreneurs.

Dans tous les cas, plus qu'un investissement silencieux, c'est un partenariat qui est recherché et qui devra durer. Dans la confiance, l'échange, l'ouverture

PHILIPPE WOODS

et le changement... car dans ces étapes de financement, les changements peuvent être nombreux. Comme le navigateur à voile qui a un objectif, il devra pourtant faire avec les vents et les courants

... et peut-être qu'il découvrira en chemin de nouveaux rivages, avec son nouvel investisseur ou banquier auquel il a fait, lui, l'honneur de le convier dans son bateau. ■

