

ÉCONOMIE À FORBACH L' Eurodev Center capitalise

« Ouvrir son capital, mode d'emploi » : le « petit-déjeuner » économique organisé sur ce thème par Eurodev Center se voulait on ne peut d'actualité en un temps où, plus que jamais, la vie des entreprises, leur développement, leur compétitivité sont tributaires de leur capacité d'investissement.

Le plan de financement d'une entreprise concerne les immobilisations, le fonds de roulement, le remboursement d'échéances et la capacité d'investir dans de nouveaux projets. Pour l'alimenter, elle peut avoir recours à des fonds propres, à des prêts bancaires, des organismes publics sachant que chaque besoin a ses ressources. Le financement bancaire est plutôt orienté vers les investissements en matériel, ceux publics concernent l'innovation et l'exportation, les fonds propres étant plutôt réservés au développement, à préserver un équilibre et une autonomie financière. Ce cadre général posé, **Boris Ouamier, au titre de la CCC 02 Bilan Lorraine**, devait aborder le « processus de mariage » qui constitue le recours à des partenaires financiers : le « love money » pour financer les premières années de la vie de l'entreprise et qui implique souvent famille, amis... Le « business



angels » a recours à des entrepreneurs qui œuvrent en solitaire ou en réseaux locaux, sectoriels ou d'appartenance. Les Fonds ou Venture Capitalist concernent des professionnels de l'investissement qui agissent pour leur propre compte ou celui de tiers.

Cruciale proximité

L'implication se fait sur plusieurs modes allant du prêt à la participation au capital : « Mais tous les investisseurs ne se valent pas et correspondent à un besoin, devait préciser l'intervenant, et ce en fonction de paramètres multiples comme le stade d'intervention, la spécialisation de l'entreprise, son positionnement géographique, la philosophie d'investissement (participation minoritaire, majoritaire...) ».

Pour réussir le recours à un investisseur, il convient de bien connaître ses critères de décision : adéquation du projet avec son propre positionnement, perspectives de gain, risques perçus, disponibilité de fonds propres, attractivité du marché,

concurrence... L'issue du processus est variable allant de l'entrée de l'investisseur dans le capital, le remboursement avec prime de non conversion, le réinvestissement en fonction d'un nouveau projet... Reste que le procédé, démarche « anxio-gène et chronophage », voit souvent peu d'élus (de l'ordre de 2%).

De la table ronde qui a suivi et qui a mis en présence deux chefs d'entreprise et deux financeurs, il devait ressortir la nécessité d'une proximité entre les deux partenaires « non seulement géographique mais fondée sur un avenir et un langage communs » et celle d'éviter des erreurs fatales comme une sollicitation trop tardive (il faut 6 à 9 mois pour instruire une demande) ou encore le fait d'avoir un business plan non finalisé ou trop optimiste. Avoir un projet original à dimension internationale avec des indicateurs de pilotage très fins de la rentabilité est par contre un atout certain.

Jean-Marc Louis (clp)