

Minisérie : L'argent



par **Peter Koenig**
Propos recueillis et traduits
par **Martine Lapointe**

POUR MIEUX LE CONNAÎTRE
Peter Koenig, de Zurich,
est chercheur en finances
et auteur du livre



30 mensonges sur l'argent
Éditions VIAMÉDIAS

Prochaines activités :

Montréal

Conférence: 23 avril, 19h30

Séminaire: 25-26 avril

Centre St-Pierre

Québec

Conférence, à confirmer

Séminaire: 2-3 mai

Centre Victor Lelièvre

La Prairie

Formation professionnelle 4 jours

1er bloc, avec Céline Roy,

28-29 mars

2ème bloc, avec Peter Koenig,

29-30 avril

Information : Martine Lapointe

Tél. : (514) 271-1864

Courriel : m.lapointe@vif.com

Blog : <http://peterkoenig.typepad.com>

Martine Lapointe est consultante

et proche collaboratrice

de Peter Koenig.

Financer quoi au juste? Le projet ou l'individu?

Croyez-vous que pour commencer un projet, il faut de l'argent, un plan d'affaires, du capital et un budget?

Chose certaine, c'est ce que les banques, les institutions financières et les sociétés de capital de risque vont vous dire. Et plus encore, ces gens vont demander tout cela avant même que vous n'ayez parlé des fonds nécessaires pour réaliser votre projet!

L'histoire suivante vous est peut-être familière...

Un groupe se réunit pour discuter de la réalisation d'un projet intéressant. Tout le monde est enthousiaste et passionné, les idées fusent de partout, les gens sont heureux et ce qui devait arriver arrive. Quelqu'un demande : « Comment allons-nous financer ce projet? » Les membres du groupe commencent tout à coup à être « réalistes », à calculer ce que leur temps coûtera, à tout budgétiser. Les chiffres ne collent pas, ne permettent pas de dégager un profit suffisant; le groupe se concentre de plus en plus sur les plans de financement. L'idée de départ, avec la légèreté et l'enthousiasme qui l'accompagnaient, commence à s'évanouir

Vous, croyez-vous vraiment que pour commencer un projet, il faut de l'argent, un plan d'affaires, du capital et un budget? Et si ce n'était qu'un leurre?

Qu'en pensent les entrepreneurs?

Toutes les personnes qui ont réussi en affaires savent qu'aucune entreprise n'est jamais née d'un plan d'affaires, qu'aucune n'a jamais connu le succès grâce à l'argent. Pourtant, nombreux sont ceux et celles qui perpétuent ce mythe mensonger et qui parraient même les écoles de commerce et les

universités pour qu'elles continuent à l'enseigner. Pourquoi? Leur but est peut-être de garder le secret afin de préserver encore un peu l'avantage qu'ils ont sur la concurrence, à moins qu'ils n'aient honte devant la simplicité et l'éventuel manque de rigueur scientifique de la vérité! Ou peut-être encore (c'est l'explication la plus charitable) croient-ils même en leur propre mythe, tout en tirant leurs moyens d'existence ailleurs...

Focaliser sur la bonne cible!

Voici comment les entrepreneurs réalisent leurs projets : ils concentrent toute leur attention sur la réalisation d'un projet bien défini à partir de zéro, avec ou sans ressources au démarrage, avec ou sans aide, l'approbation ou l'accord de qui que ce soit! Peu leur importe qu'ils ne possèdent aucune mise de fonds. Ils ne s'inquiètent pas davantage de réaliser des bénéfices. Leur esprit est totalement concentré sur la réalisation du projet lui-même avec passion et engagement!

Nombre de projets connaissent des difficultés quand leurs auteurs commencent à s'inquiéter des questions financières. Les jeunes entrepreneurs sont souvent à la fois coupables et victimes de ce phénomène. Le projet perd alors son pouvoir et son attrait (et risque de perdre son « âme »...) d'une manière qui se répercute aussi sur les finances, ce qui semble précisément justifier que l'on consacre autant d'attention à celles-ci. C'est le début d'un cercle vicieux, ou plutôt d'un enlisement qui risque d'aboutir à l'échec complet du projet ainsi qu'à la conclusion hâtive et erronée que les questions financières n'auraient pas été suffisamment abordées au départ.

Au service de quoi au juste?

En réalité, c'est l'inverse : l'échec du projet résulte justement d'une attention inutile et excessive pour les finances faisant oublier le but même du projet. Permettez-moi d'ajou-



ter ceci par souci de clarté : je ne dis pas qu'une comptabilité adéquate et une gestion financière compétente ne sont pas nécessaires dans le cadre du système d'information de l'entreprise; elles doivent servir essentiellement l'objectif du projet.

Pourtant, demandez aux banques et aux sociétés de capital de risque de vous dire la vérité et elles reconnaîtront qu'elles ne financent pas des plans d'affaires, mais des personnes, surtout celles qui ont du « caractère ». Souvent, ces personnes n'ont d'ailleurs pas réellement besoin de cet argent, non pas parce qu'elles en possèdent déjà assez, mais parce que leur projet a toutes les chances de réussir, quel que soit le montage dont il fait l'objet! Dans la pratique, les plans et les budgets peuvent aider à démontrer une certaine discipline intellectuelle, mais ils ne consti-

tuent jamais le facteur déterminant dans une décision de financement.

La preuve est dans le pudding...

Pour terminer, voici deux anecdotes personnelles tirées de l'époque où j'étais chargé, au sein d'une grande société multinationale américaine, de réaliser des études de faisabilité financière pour de nouveaux projets, notamment de relocalisation.

Nous sommes portés à croire que les décisions sont prises à la suite d'analyses finan-

cières rigoureuses. Le processus fonctionne souvent à l'inverse : la décision est prise d'abord, les chiffres qui la justifient sont analysés ensuite. Dans les projets de relocalisation, par exemple, on sait bien que le facteur principal qui détermine le choix du nouveau site de l'entreprise est la proximité du domicile du dirigeant responsable et sa facilité personnelle. D'après mon expérience, il est presque toujours possible au dirigeant concerné de produire des chiffres crédibles justifiant son choix...

Un tout petit zéro!

L'histoire se passe lors d'un cours de formation organisé au siège social de l'entreprise en Californie. Ce cours portait sur une nouvelle forme de présentation de nos analyses. Comme matériel didactique, je devais utiliser une étude de faisabilité datant de l'époque du lancement du produit phare de l'entreprise. En préparant mon cours la veille, j'ai eu du mal à faire « coller » les chiffres qui m'avaient été fournis, travaillant même jusqu'au petit matin pour essayer d'y arriver. Quand j'ai expliqué mon problème le lendemain, certains étaient très embarrassés. Il s'est avéré qu'un zéro de trop s'était glissé dans les bénéfices prévus, multipliés par dix par erreur...

Heureusement, cette « erreur » était passée inaperçue et les chiffres erronés avaient été atteints, justifiant ainsi l'optimisme « malavisé » des protagonistes du projet! ■

VIVRE, C'EST...

Suivre le chemin de la passion, non celui des prévisions!

Les croyances entretenues au sujet de la naissance d'un projet d'affaires viennent parfois tuer l'espoir dans l'œuf! Faut-il vraiment croire tout ce que le monde de la finance tente de nous imposer?

Avez-vous pris le virage vert?

L'environnement est un sujet de préoccupation pour vous. Vous êtes peut-être familier avec le concept de développement durable, mais savez-vous que vos placements pourraient être socialement responsables tout en ayant des rendements attrayants?

Communiquez avec moi au 514 846-2937.



Elaine Bissonnette
Conseillère en placement
22 années d'expérience

514 846-2937 ou 1 800 361-2773

Visitez mon site Web au :

www.cibcwoodgundy.com/elaine_bissonnette



Toutes les personnes qui ont réussi en affaires savent qu'aucune entreprise n'est jamais née d'un plan d'affaires, qu'aucune n'a jamais connu le succès grâce à l'argent.