

FICHE 1

Comment et quand me faire connaître ?

Pour préserver et faire fructifier les intérêts de votre société, soyez vigilants. Ce qui tombe sous le sens, mérite, parfois, un questionnement plus réfléchi. Voici quatre adages populaires que nous vous invitons à « réévaluer » pour que la discussion avec des investisseurs potentiels serve toujours au mieux les intérêts de votre entreprise :

DÉCLINAISONS PRATIQUES

1. L'ARGENT N'A PAS D'ODEUR...

Tous les investisseurs, financiers ou industriels, ne se valent pas. Chaque investisseur aura sa stratégie propre : être majoritaire ou rester minoritaire, investir dans le long terme ou à plus court terme, prendre des participations dans des entreprises d'un même secteur ou diversifier ses intérêts... Le choix d'un investisseur ou d'un autre, acteur financier ou industriel, n'est pas sans conséquence et l'origine des fonds non plus. A vous de savoir sélectionner l'investisseur qui sera le mieux adapté à la nouvelle page que vous souhaitez écrire pour votre entreprise.

2. MIEUX VAUT TARD QUE JAMAIS...

Entrer en relation avec des investisseurs devrait toujours être le résultat d'une démarche volontaire et maîtrisée. Rechercher un investisseur lorsque l'on est en situation de faiblesse ne place jamais l'entreprise dans les conditions optimales d'un bon accord. Mieux vaut anticiper un besoin de financement car le temps de réaction d'un fonds ou d'un industriel peut représenter de nombreux mois, entre le premier contact avec l'entreprise et la décision d'investir. Donnez-vous les moyens de vos ambitions en optant pour la solution de financement et la typologie d'investisseurs qui donneront le plus de chance à votre projet dès l'élaboration de votre plan de développement (business plan). De même pour le financement d'un nouveau produit, l'ouverture d'une nouvelle division ou la conquête de nouveaux marchés, l'anticipation des besoins de financement vous permettra de garder la maîtrise de votre développement tout en rendant possible l'expansion de votre entreprise.

3. NE PAS SE FIER AUX APPARENCES...

Au-delà de ces « fondamentaux », la valorisation de l'entreprise dépend de plus en plus de la perception qu'en ont ses publics. A ce titre, la qualité de votre communication jouera un rôle déterminant. Comme vous faites appel à des experts en matière financière et juridique, n'hésitez pas à faire appel à des professionnels de la communication. Ils vous conseilleront dans votre stratégie de communication pour susciter l'intérêt des investisseurs et vous accompagneront dans la réalisation de supports efficaces de présentation de votre entreprise. N'oubliez pas que toute prise de parole laisse une trace de manière durable et que vous n'avez pas deux fois l'occasion de faire une bonne première impression.

4. « NO RISK, NO RETURN » (Pas d'opportunité sans risque)

Certes... toutefois, efforcez-vous de bien identifier l'intention de l'investisseur et ses moyens financiers pour ne pas courir de risque inutile. Ne prenez pas de risque si l'opportunité ne se révèle pas à la hauteur de vos attentes.

5. LES PROMESSES N'ENGAGENT QUE CEUX QUI LES CROIENT

Avant d'opter pour une solution visant à accroître les capacités financières de son entreprise, il est de la plus grande importance d'évaluer précisément la nature de son besoin. Pour une PME qui ouvre son capital, la Bourse n'est probablement pas, au moins dans un premier temps, la meilleure solution compte tenu de ses contraintes réglementaires. Une introduction en Bourse prématurée peut être dangereuse en terme de coûts et de communication d'information. Un investisseur plus proche des préoccupations de l'entreprise peut s'avérer une solution préférable.