

## AVANT-PROPOS

*"Vous avez apporté votre compte de résultat ? On va essayer de recalculer votre BFR en fonction des nouveaux paramètres de votre plan de financement initial..."*

L'homme avait parlé tranquillement, sur un ton presque amical, visiblement convaincu que son mystérieux discours était compréhensible par le commun des mortels. En face de lui, Simon Pradier, 32 ans, se considérait justement comme un mortel des plus communs, et il essayait vainement de trouver un sens à la question que venait de lui poser son banquier. D'ailleurs, était-ce seulement une question ?

– Euh... commença-t-il, ben c'est-à-dire que je sais plus ou moins de quoi j'ai besoin pour créer ma boîte.

– Je l'espère bien, lança le banquier en riant mécaniquement. Mais moi je vous parle de votre fonds de roulement, et pour cela j'aurais besoin d'avoir une estimation de votre compte de résultat, par exemple. Vous savez, dans votre prévisionnel financier...

Il s'interrompit, scrutant son interlocuteur d'un oeil

devenu brusquement plus inquisiteur par-dessus ses petites lunettes de comptable. L'autre n'en menait visiblement pas large.

– Vous avez bien préparé un prévisionnel, n'est-ce pas ? reprit-il d'un air plus du tout amical.

Alors, malgré la présence imposante du banquier à quelques mètres de lui, Simon Pradier se sentit soudain très seul dans la pièce.

\*\*\*

Évidemment, cette histoire est une pure invention, dont le seul but est d'aborder de manière vivante (enfin, je l'espère) le sentiment qu'éprouvent un grand nombre de créateurs d'entreprise dès lors qu'on commence à leur parler de chiffres, de prévisionnel, de comptabilité. A plus forte raison quand ils se retrouvent face à des professionnels qui, eux, maîtrisent parfaitement ces domaines. Car pour en être fictive, cette scène se déroule néanmoins tous les jours, reproduite des milliers de fois dans des milliers de bureaux, avec des milliers de Simon Pradier tout aussi désarmés devant autant de questions auxquelles ils se croient totalement incapables de répondre.

Et pourtant.

Les chefs d'entreprises se retrouvent régulièrement confrontés aux chiffres durant l'exercice de leur activité. Certains s'en accommodent très bien, mais la plupart grimacent à la seule pensée de mettre le nez dans leur compta ou d'aller voir leur banquier pour renégocier leur encours. Souvent, ils s'en remettent aux compétences de collaborateurs spécialisés... ou pire, laissent tout simplement ces pans de leur activité dans une pénombre rassurante. Mais ce n'est pas une solution, car l'entrepreneur DOIT connaître son entreprise. Et cette connaissance ne peut s'affranchir du côté financier de l'activité, car après tout, l'objectif premier d'une entreprise c'est bien de gagner de l'argent.

Dans la vie d'une entreprise, il y a au moins trois moments où le responsable ne peut éviter le contact avec les chiffres (et où il commet les plus graves erreurs):

- lors de la création de l'entreprise, tout d'abord, avec l'établissement d'un prévisionnel financier ;
- durant le suivi de son activité qu'il doit assurer, même de loin, à travers la comptabilité ou de ce que lui communique son comptable ;
- lorsqu'il doit fixer ses tarifs et se faire payer.

Inutile pour autant qu'il devienne un expert lui-même, l'entrepreneur a seulement besoin de comprendre ce dont on lui parle, et aussi d'être capable de prendre des décisions stratégiques en fonction d'éléments chiffrés sur l'évolution de son activité.

C'est cette compétence sommaire, et pourtant indispensable, que je me propose de vous communiquer à travers ce modeste ouvrage. Il ne s'agit pas d'un cours de comptabilité ni même d'un manuel financier exhaustif. Vous trouverez juste les informations nécessaires pour que l'aspect financier de votre entreprise, que vous soyez en train de la créer ou que vous la dirigiez depuis des années, ne soit plus un mystère pour vous et encore moins une source d'angoisse.

Et comme j'ai moi-même éprouvé cette réticence envers les chiffres lors de ma première création d'entreprise, je vais vous expliquer tout ça comme j'aurais aimé qu'on me l'explique, de manière pratique, concrète, facile d'accès. En un mot : démystifiée.

Quant au plan de cet ouvrage, il reprend tout simplement les trois moments clés énumérés plus haut, ceux pendant lesquels le chef d'entreprise devra

oublier sa peur des chiffres : la création, le suivi, le fonctionnement. Une dernière partie vous apprendra également à discuter avec votre banquier à *armes égales*.

Enfin, vous trouverez deux annexes très utiles pour comprendre les termes employés en comptabilité et savoir lire un bilan sans pour autant être un expert comptable.