

« Création d'entreprise »

EPISODE 8 : « Financement »

AUTEUR : Erick-Hector HOUNKPE

EDITEURS : Yann Durand, Aude Gensbittel

INTRO

Bonjour et bienvenue dans Learning By Ear pour le huitième épisode de notre série consacrée à la création d'entreprise. Viviane Alain et Kossi, nos héros, créent leur propre agence de décoration intérieure et d'événementiel, Young Design. Dans l'épisode précédent, ils se sont penchés sur des questions de budget et ont établi le prix de leurs prestations. Mais pour lancer véritablement leur agence, nos amis ont encore besoin d'un financement solide. Où vont-ils pouvoir le trouver ? L'épisode d'aujourd'hui s'intitule « Financement ». Écoutons tout d'abord le conseil de notre expert Daniel Huba. Il est maître-assistant au centre régional pour le développement d'entreprise de l'université Inoorero au Kenya.

1. Daniel Huba :

« Penchons-nous sur les sources de financement pour votre commerce. Une de ces sources peut être vos économies personnelles. Vous avez peut-être épargné pendant quelque temps et vous voulez utiliser cette somme pour votre commerce. Cela ne présente pas de risque, puisque c'est votre argent. Vous ne devez payer d'intérêts à personne. Mais parfois vous n'avez pas assez d'argent pour lancer un commerce. Souvenez-vous que si vous voulez faire des affaires, c'est toujours une

bonne chose d'épargner, il ne faut pas seulement compter sur ce qu'on va vous donner. La seconde source potentielle de financement, ce sont vos amis et votre famille, qui peuvent vous prêter de l'argent. Soit à un taux d'intérêt 0, c'est-à-dire que vous ne leur payez aucun intérêt. Vous commencez votre commerce et quand vous avez l'argent, vous leur rendez. Mais certains vont peut-être dire : « ce sont les affaires, nous devons te faire payer un petit intérêt. » Cela dépend de l'accord que vous passez avec eux. »

2. Narrateur : Alain, Kossi et Viviane ont en effet épargné et mis en commun leurs économies. Mais c'est encore loin leur de suffire comme capital de départ pour leur agence. Ils vont donc tenter leur chance auprès de leurs amis et de leur famille.

Scène 1 : chez Kossi

Eliane, Viviane, Papa Kossi, Alain, Kossi

3. ATMO : Ambiance extérieure, bruissements de feuillage, aboiements, poules

4. ELIANE : (**Inquiète**) Je ne suis pas si sûre... Le vieux, ces derniers temps, a changé de comportement. Même maman n'arrive plus à le gérer...

5. VIVIANE : Croisons les doigts Eliane ... Il nous avait quand même dit qu'il nous aiderait... Et puis ton frère va sûrement le raisonner !

6. PAPA KOSSI : (**De loin, d'un ton excédé**) Ecoute, vous n'allez quand même pas me harceler ! (**le ton monte au**

fur et à mesure) Je sais, je vous avais promis mon soutien... mais je ne suis plus en mesure de vous aider, c'est tout ... (**Silence**)...et crois-moi, j'en suis le premier peiné. D'ailleurs, tes amis sont là, non ? Ils sont dans la cour ? (**se rapproche un peu**) Eh bien, je m'en vais moi-même le leur annoncer. Ils comprendront bien que je ne suis plus en mesure de déboursier quoi que soit...

7. SFX : Bruit de pas qui se rapprochent (2 personnes)

8. PAPA KOSSI : (**en se rapprochant**) Et puis, toi et ta sœur, vous savez tous les problèmes que j'ai eus ces trois derniers mois.

9. SFX : Bruits de chaises

10. ALAIN et VIVIANE : Bonjour Monsieur !

11. PAPA KOSSI : Bonjour, mes enfants. Rasseyez-vous, s'il vous plaît

12. SFX : Bruits de chaises

13. PAPA KOSSI : (**en se raclant la gorge comme s'il cherchait ses mots**) Chers enfants, c'est moi-même qui vous avais promis de vous aider... mais ces temps-ci, j'ai quelques problèmes... Vous savez, je soutiens entièrement votre projet. Quand vous les jeunes prenez de si bonnes initiatives, nous, les parents, nous devons vous aider, vous appuyer... vous encourager parce que c'est nous

que vous honorez ainsi. Mais cette escroquerie à la *Madoff* qui existe dans notre pays a aussi sévi chez moi... Vous savez, c'est cette affaire de placements soi-disant à hauts revenus. On vous fait croire que vous allez rouler sur l'or si vous investissez votre argent et au bout du compte, c'est un escroc qui s'enfuit avec toutes vos économies. Parfois, malgré l'expérience qu'on a, on commet de graves erreurs. Je suis peiné de devoir dire ces choses, mais moi aussi j'y ai perdu des plumes (**D'un ton plus assuré**) Mais, rassurez-vous, dès que ma situation financière se sera améliorée, vous avez ma parole, je ne vais pas vous oublier... Bonne continuation et surtout bonne chance !

14. SFX : Bruit de pas qui s'éloignent (1 personne)

15. Les jeunes : (En chœur) Merci, Monsieur...

16. KOSSI : (**Triste et révolté à la fois**) Je suis désolé...

17. VIVIANE : Mais non Kossi... ce n'est pas ta faute...

18. ALAIN : Et puis, ce n'est pas la fin du monde, hein ! Et votre papa nous a à nouveau promis son aide, ça va juste prendre plus de temps que prévu...

19. VIVIANE : Pour l'instant, nous devons être pragmatiques...
Faisons le point sur nos donateurs.

20. SFX : froissements de papiers

21. **KOSSI :** Bon, il y a tes parents, Viviane, ils nous ont offert 500.000F CFA et nous ont prêté la même somme.
22. **VIVIANE :** A rembourser au fur et à mesure. Et après ?
23. **KOSSI :** Il y a les parents d'Alain : un don de 300.000F CFA. Nos amis de la belotte : ils ont réunis 100.000F CFA pour nous ; même chose du côté de nos anciens camarades du lycée... Alain, ta tante de Paris nous a envoyé un chèque de 1.500.000F CFA. Ensuite il y a nos propres économies, le tout réuni ça fait 675.000F CFA. Jean et Eliane ont apporté 175.000F CFA... Je crois que pour le moment, c'est tout...
24. **ALAIN :** Le total, c'est combien ?
25. **KOSSI :** (**Traîne**) Leeeeeee total...

26. SFX : Bruit des touches d'une calculette

27. **KOSSI :** (**murmure pour lui-même**) 1 million + 300.000+ 2 x 100.000, ça fait 1 million cinq cent, + encore 1.500.000 égalent 3 millions ; 3 millions+ nos 675.000+ 175.000.... (**à voix haute**) En tout ça fait 3.850.000...
28. **VIVIANE :** Hmm... Il nous faut 10 millions F CFA comme capital de départ (**le silence tombe à nouveau**) Donc ça ne suffit pas.
29. **ELIANE :** Ecoutez, on ne va pas se décourager pour si peu. Continuons la battue. S'il te plaît, Kossi, regarde

la liste et dis-nous combien de personnes avaient promis quelque chose mais n'ont encore rien donné.

30. KOSSI : Bon. **(Pause)** 1..2..3,4, 5..6 Oui, 6 personnes.

31. ALAIN : On devrait les relancer. Peut-être qu'on aura de la chance chez certains d'entre eux.

32. VIVIANE : Pardon, mais moi, j'y crois pas trop. La vérité, c'est que l'arnaque *Madoff* à l'africaine dont a parlé votre père a ravagé beaucoup de gens, hein.

33. KOSSI : Bon, les amis, réfléchissons à d'autres possibilités au lieu de nous lamenter...

34. ALAIN : Ok. Nous, on va partir et discuter de tout ça au calme. Salue les parents pour nous...

35. SFX : Bruit de pas (2 personnes)

36. Narrateur : Les amis et la famille font preuve de bonne volonté, mais on ne peut pas donner ce que l'on ne possède pas. Comment faire quand on a déjà rassembler toutes ses économies et fait appel à toutes les personnes de son entourage, mais que la somme réunie ne suffit toujours pas. Notre expert, Daniel Huba, a une solution à proposer :

37. Daniel Huba :

« La troisième possibilité, c'est de faire appel à une institution financière formelle. Mais vous devez comprendre que si vous voulez obtenir un financement de la part d'une banque, vous devez préparer de la

documentation. C'est ce qu'on appelle un business-plan. Vous devez rédiger votre projet d'entreprise et indiquer ce que cela va vous coûter. C'est sur cette base qu'on va décider si on vous accorde un financement ou non. La dernière solution est de réfléchir à des sources conjointes. Vous pouvez vous dire : « Mon commerce va me coûter 500 dollars, je peux déjà en réunir 200. » Si vous êtes jeune, vous pouvez vous renseigner sur l'existence d'un fonds d'aide à la création d'entreprise pour la jeunesse dans votre pays. Alors vous pouvez leur dire : « Voilà, j'ai déjà 200 dollars, pouvez-vous en ajouter 300 ? » Et normalement, ils voudront vous encourager parce que vous avez déjà épargné quelque chose. Même chose si vous allez voir une banque. Vous pouvez donc mélanger vos économies et un crédit d'une institution financière, d'un fonds spécial ou d'une banque. C'est à vous de décider quoi choisir. »

38. Narrateur : Nos jeunes créateurs d'entreprise envisagent à présent de demander un prêt bancaire pour compléter la somme qu'ils ont déjà réunie. Ils se rendent à la banque pour se renseigner sur les conditions, mais là, une surprise les attend...

Scène 2 : A la banque

Alain, Kossi, Viviane, Secrétaire, Client, Banquier

39. ATMO : Ambiance intérieure, hall d'une banque, claviers d'ordinateurs, imprimantes

40. SFX : Bruits de pas (3 personnes)

41. **ALAIN :** Eh Kossi, vas-y, toi. C'est là-bas les renseignements. Nous, on va s'asseoir ici dans la salle d'attente (**à Viviane**) Viens.

42. **KOSSI :** Bonjour, Madame. Excusez-moi, c'est pour avoir des informations...

43. **La secrétaire :** (**D'un ton aimable**) Asseyez- vous, s'il vous plaît... Donnez-moi une minute. Je finis et je suis à vous...

44. SFX : Bruit de clavier d'ordinateur
--

45. **La secrétaire :** Voilà, Monsieur, que puis-je faire pour vous ?

46. **Client :** (**un peu plus loin, parle fort**) Comment ça ? Vous n'êtes pas sérieux ! Je vous dis que je viens d'être ruiné, je demande une nouvelle échéance pour rembourser mon emprunt et la banque, MA banque, me le refuse...

Le dialogue entre le Client et le Banquier continue pendant la réplique de la secrétaire

47. **La secrétaire :** (**soupire, blasée**) Encore un qui ne s'en sort pas... Ah la la la la... cette crise !

48. **Banquier :** Monsieur je vous en prie ! Calmez-vous s'il vous plaît !

49. **Client :** Et vous me dites que vous êtes obligés de me prendre ma villa qui est sous hypothèque. .. Je vous dois 30 millions, et vous prenez ma villa qui en vaut 150 ! Alors que je viens d'être victime

d'un incendie industriel...Vous n'avez pas de morale !

50. Banquier : Monsieur, voyons, nous sommes dans une banque. Baissez-le ton s'il vous plaît. Et puis, vous avez signé. C'est la loi. Ce sont les clauses.

51. Client : Quelles clauses ! Les clauses, mon œil. Des escrocs, vous êtes des escrocs ! Oui, mais vous ne m'aurez pas, vous ne m'aurez pas, je vous dis (**il s'éloigne en criant**) Je vous enverrai mes avocats. Vous aurez de mes nouvelles, je me battraï...

52. La secrétaire : (**à Kossi**) Monsieur, je suis à vous. Toutes nos excuses pour ce désagrément. Que puis-je faire pour vous ?

53. KOSSI : (**Choqué par la scène**) Euh non, en fait... Pardon madame, je...

54. SFX : Bruits de pas rapides
--

55. KOSSI : (**Un peu plus fort**) C'était juste pour connaître les conditions d'ouverture d'un compte. Mais je crois que je vais revenir une autre fois...

56. La secrétaire : (**de loin**) Bonne journée monsieur... à bientôt !

57. KOSSI : (**A Viviane et Alain**) Les amis, ça me fait peur. Si on peut perdre ses biens comme ça, je crois qu'il vaut mieux qu'on ne prenne pas de prêt ...

58. VIVIANE : Mais c'est scandaleux. C'est vraiment une escroquerie.

59. **ALAIN :** Et en plus, c'est leur client, ouh là là...

60. **SFX : Bruit de pas qui s'éloignent (3 personnes)**

Scène 3 : Chez Monsieur Salanor, sur la terrasse

M. Salanor, Kossi, Viviane, Alain

61. **ATMO : Ambiance extérieure, jour. Bruissements de feuillages, cris d'oiseaux... Circulation au loin...**

SFX : Bruits de verres et de boissons versées

62. **M. SALANOR :** (**Calme et optimiste**) Mes chers enfants, ne soyez pas tristes. Et ne vous laissez pas abattre par ce qui arrive...

63. **KOSSI :** (**Abattu**) Vous savez tonton, ce que nous avons vu à la banque nous a refroidis...

64. **VIVIANE :** (**Soupire**) Oui ça nous a même gelés... Lancer sa propre boîte, c'est encore plus difficile qu'on croyait !

65. **M. SALANOR :** C'est vrai que rien n'est facile. Dans la vie, rien ne tombe du ciel. D'ailleurs, vous pouvez déjà vous réjouir que certains de vos parents et amis vous soutiennent malgré leurs difficultés.

66. **ALAIN :** On avait compté un peu plus sur eux... mais bon, on doit reconnaître que 10 millions, ce n'est pas rien...

- 67. M. SALANOR :** Est-ce-que vous avez vraiment exploré toutes les possibilités ?
- 68. KOSSI :** Bien sûr ! On a même rencontré des prêteurs sur gages, mais ils ont exigé des garanties. Et pour eux, les seules garanties, c'est des titres fonciers de parcelles. Nous, on était prêts à laisser nos motos, mais visiblement ça ne leur suffisait pas...
- 69. M. SALANOR :** Et vous avez récolté combien sur les 10 millions dont vous avez besoin ?
- 70. ALAIN :** 3 millions 850.000F CFA.
- 71. M. SALANOR :** Bon, en tout cas vous devez savoir que rencontrer des difficultés pour trouver les capitaux, c'est un phénomène très répandu. Et ça ne date pas d'aujourd'hui : mobiliser de l'argent au moment où on en a le plus besoin, c'est toujours difficile... Moi aussi j'ai connu ça quand je démarrais. Et pourtant c'était pire que maintenant. Les banques faisaient faillite à cause de leur mauvaise gestion – à l'époque elles étaient sous l'autorité de l'Etat. Or la gouvernance laissait à désirer. Résultat : les banques ne cherchaient pas à savoir si vous étiez solvables ou non, si vous possédiez des titres fonciers ou si vous apportiez une quelconque garantie. Elles prenaient de mauvaises décisions et perdaient de l'argent. Et quand on arrivait avec un projet pourtant prometteur, il n'y avait plus de fonds disponibles.

Vous étiez abandonnés à vos rêves... Mais, malgré tout ça, j'ai pu être accompagné. Ma chance, c'est surtout d'avoir trouvé un « Business Angel ».

72. KOSSI : Un « Business Angel », c'est quoi ça?!

73. M. SALANOR : On pourrait traduire ça par un « Ange des affaires ». Disons qu'en affaires, le *Business Angel* est une personne physique qui accepte d'investir une partie de son patrimoine dans une entreprise innovante à fort potentiel. Et il n'investit pas que son argent, il met aussi – gratuitement – ses compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et une bonne partie de son temps à la disposition du jeune ou du nouvel entrepreneur...

74. ALAIN : (**Enjoué**) Alléluia ! Et ça existe encore ? Où est-ce qu'on peut en rencontrer ?

75. M. SALANOR : Calmez-vous, calmez-vous. Cela existe effectivement encore. En fait, leur but est d'aider, avec un grand engagement, les jeunes entrepreneurs à mieux démarrer leur affaire. Un *business Angel* est une béquille, une aide précieuse pour l'émergence de nouvelles entreprises. Concrètement, il vous accompagne pour vous aider à mieux structurer votre plan d'affaires, il vous donne des conseils pour accélérer la mobilisation des capitaux, ou il vous procure même des fonds pour vous lancer...

76. **VIVIANE :** (**Enthousiaste**) On peut avoir des adresses ?
77. **M. SALANOR :** (**Il rigole**) Ce n'est pas vraiment comme cela que ça fonctionne... (**Plus sérieux**) Mes chers enfants, moi, je vais être votre *Business Angel*.
(**silence**)
78. **ALAIN :** (**Complètement abasourdi**) Comment ? Vous allez nous appuyer ? Etre notre Business Angel !?
79. **M. SALANOR :** Laissez-moi votre plan d'affaires et votre table de financement pour que j'évalue votre projet dans le détail. C'est vrai que je l'ai suivi un peu avec vous, mais à présent il faut que ça soit plus concret dans ma tête... Mais attention. Pour qu'un Business Angel vous accompagne, toujours à une condition... et c'est lui qui la choisit.
80. **KOSSI :** Bien sûr, tout ce que vous voulez, tonton Salanor ! Vous n'avez pas idée de ce que vous êtes en train de devenir pour nous !
81. **M. SALANOR :** Eh bien, mes chers enfants, notre devoir est de vous accompagner. Et c'est même avec plaisir que je vais le faire. Mais n'exagérez pas : je ne suis ni Dieu ni un messie... En vous aidant, nous nous aidons nous-mêmes, parce que nous contribuons à renforcer le réseau national d'entrepreneurs viables, et il n'y a que ça pour relancer l'économie d'un pays ! Et si je le fais

pour vous, demain, une fois indépendants, vous aussi vous devrez le faire pour d'autres, pour que le flux continue. Parce que sans les autres, nous n'existons pas...

82. ALAIN : Vous êtes vraiment un ange, un ange des affaires. Nos parents vont être fous de joie...

83. M. SALANOR : Et c'est en partie pour eux que je le fais, je vous le confesse. C'est pour les soulager... Kossi, ton père vous avait promis son aide, mais vous avez dû constater qu'il est actuellement incapable de le faire. Donc non seulement c'est une nécessité de vous appuyer pour le bien de notre pays, mais c'est davantage pour que les nombreux sacrifices de vos parents portent leurs fruits. Je ne voudrais pas qu'ils aient le sentiment de vous avoir abandonnés au moment crucial ; ça les aurait détruits psychologiquement...

84. Tous ensemble : Merci Oncle Salanor

85. M.SALANOR : A bientôt les enfants. Et n'oubliez pas : il y aura une condition à remplir !

OUTRO :

Learning by Ear, c'est fini pour aujourd'hui. Après leurs déboires, nos jeunes amis ont finalement eu une bonne surprise. En plus de leurs économies et de la participation de leurs proches, M. Salanor a promis de devenir leur business angel. Mais quelle condition posera-t-il pour le faire ? Vous le saurez lors du prochain épisode de notre série consacrée

à la création d'entreprise. Une série réalisée avec la participation de Daniel Huba, maître-assistant à l'université Inoorero de Nairobi au Kenya.... Et vous, avez-vous déjà pensé à prendre un crédit auprès d'une banque pour financer vos projets ? Avez-vous trouvé des soutiens financiers par d'autres moyens ? Faites-nous part de vos expériences en nous envoyant un courriel à l'adresse suivante : french@dw-world.de Et si vous souhaitez réécouter cet épisode ou bien écouter les autres feuillets de Learning by Ear, une seule adresse : www.dw-world.de/lbe

Au revoir et à la prochaine fois !

FIN