

COUP DE GUEULE



Bâle, PME et cécité

Denis Jacquet
Président de Parrainer la croissance



Bâle et Solvency sont des accords négociés pour moraliser et discipliner l'activité des organismes financiers sur deux niveaux. Le crédit accordé (Bâle) et l'investissement (Solvency). En clair, on demande aux banques et assurances de revoir le taux de capitaux propres qu'ils doivent détenir afin d'accorder du crédit. Ils doivent revoir également leur niveau de risque pour leurs investissements. Or la façon dont est rédigé cet accord rend l'investissement dans les PME plus risqué, plus coûteux et au final, encore plus improbable. Petit souci, les PME sont les seuls vecteurs de croissance possible dans un monde de croissance en berne. Or, la conjonction du retrait des grands établissements bancaires français du prêt aux PME et de ces accords finira de ruiner le seul espoir de rebond qu'il nous reste. Les allemands (source BVMW) estiment à 2 % l'impact possible sur le PIB. Rappelons qu'en terme industriel, 1€ d'investi représente a minima 1€ de CA supplémentaire. Ce qui me révolte c'est le silence des organisations patronales sur le sujet. Cela devrait pourtant faire l'objet d'une révolte unifiée de ces organisations. Silence radio... ! De nombreux journalistes, non économiques, ne connaissent même pas le terme Bâle au-delà de sa situation géographique... En clair la nation est aveugle, l'impact est édifiant et il n'y a personne pour s'en émouvoir. Nous avons besoin d'informer, de faire preuve de pédagogie, comme tout le monde s'est escrimé à le faire pour le triple A. En effet, l'impact de ces deux accords sera bien plus dramatique que la perte du triple A, mais personne n'en parle ! Cécité, surdité sur toute la ligne. Et pour sortir de la cécité, un seul remède : la pédagogie. Alors je demande aux chefs d'entreprise de rejoindre les regroupements d'entrepreneurs innovants et pragmatiques, pour qui l'entreprise est une passion individuelle d'intérêt collectif qui doit être protégée ! Entrepreneurs, indignez-vous utile ! ●

MAUVAIS CONSEIL

Ne parle pas de ton idée aux autres !

Le conseil à suivre scrupuleusement pour pouvoir mettre très vite la clef sous la porte !

L'important, lorsqu'on se lance dans la création d'une entreprise, c'est de protéger au mieux le secret de son idée. Car si un autre entrepreneur tombe sur votre idée géniale qui va révolutionner le marché en quelques semaines, c'est sûr, vous serez coiffé au poteau ! Évitez donc de fréquenter les clubs business, truffés de plagiaires en puissance. Et ne demandez jamais conseil, c'est bien trop risqué. Votre idée, vous n'en parlerez qu'aux prospects une fois que le produit sera fabriqué. Pour préserver au maximum votre idée, restez dans votre coin et travaillez seul sur votre projet, comme ça au moins vous serez sûr de ne rien risquer...

LE DIAGNOSTIQUE

Sûr de ne rien risquer certes, mais également de ne rien gagner ! Une chose est certaine, très rares sont ceux qui réussissent seuls. Parler de son idée à d'autres entrepreneurs permet de bénéficier de leurs points de vue qui enrichissent le concept. Et si vous ne testez pas l'impact de votre idée de produit ou service sur vos clients potentiels, qui vous dit que votre offre plaira réellement ? Et surtout n'oubliez pas : l'idée est importante, mais c'est la personnalité de l'entrepreneur qui fait la différence. Vous êtes le meilleur pour développer votre idée non ? Alors qu'avez-vous à craindre des contrefacteurs ? ! ●