



THIERRY DU PARC LOCMARIA

**POUR UNE
FINANCE FRUGALE**

La sobriété au service de l'entreprise



Librinova



Thierry du Parc Locmaria

Pour une finance frugale

La sobriété au service de l'entreprise

© Thierry du Parc Locmaria, 2020

ISBN numérique : 979-10-262-5851-3

Librinova”

Courriel : contact@librinova.com

Internet : www.librinova.com

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l’auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Du même auteur :

"REENCHANTER LA VIE, UN CHANTIER POUR AUJOURD'HUI –
ECONOMIE DE PROXIMITE ET REVITALISATION DES TERRITOIRES"
(2015)

(Encore disponible sur Amazon)

PROLOGUE

FINANCE FRUGALE ET CORONAVIRUS

Même si cet ouvrage a bénéficié du "confinement" que nous avons vécu en ce printemps 2020, me permettant d'en parachever la rédaction, ce n'est nullement un texte circonstanciel.

Il est le fruit d'un travail entamé il y a plusieurs années. Il est nourri de nombreuses expériences en entreprise et d'une réflexion constante sur l'économie, entretenue par de multiples échanges enrichissants.

Rien de tel, néanmoins, qu'une crise pour exacerber les attentes, les frustrations, pour mettre en lumière les dysfonctionnements dont nous nous accommodons en temps normal.

Dans cette logique, la crise de l'épidémie de coronavirus est un révélateur. Le moment se prête donc d'autant mieux à une réflexion sur notre modèle économique et à la recherche de solutions concrètes, pratiques, rapidement applicables.

Bran, l'un des héros de la série *Game of Thrones* affirme : "Le chaos est une échelle".

C'est cette échelle que je vous propose de gravir ensemble.

Paris, juin 2020

INTRODUCTION

Les excès de la financiarisation sont, depuis plusieurs années, sur toutes les lèvres, mais de façon un peu incantatoire. Ses méfaits sur l'économie en général et sur les entreprises en particulier sont souvent dénoncés.

Notre propos, dans ces pages, est d'analyser comment cette dérive s'est produite et quels sont les moyens pratiques pour revenir à une situation plus raisonnable et plus conforme à l'intérêt collectif.

Depuis les années 80, le "compromis fordiste", qui fut l'un des éléments du progrès des 30 Glorieuses (avec la reconstruction, le Plan Marshall, la politique de développement industriel et l'avènement de la consommation de masse) s'est distendu, puis délité.

Parallèlement, la finance est montée en puissance et avec elle des exigences de plus en plus fortes de rentabilité de court terme. Dans un premier temps, cela répondait à des besoins croissants de disponibilités financières. Par la suite, la finance s'est mise en quelque sorte à tourner sur elle-même. Elle est, au fil du temps, sortie du champ de l'économie réelle.

Néanmoins, la financiarisation fait peser sur les entreprises une charge insupportable, elle a peu à peu imprégné tous les rouages et surtout les mentalités dans l'entreprise. On assiste en quelque sorte à la manifestation d'une forme de "syndrome de Stockholm" de la part de l'entreprise vis-à-vis de la finance.

Pour que l'entreprise puisse retrouver un peu de liberté et d'agilité face à cette question, il est nécessaire de mettre en place de nouveaux paradigmes.

Nous verrons qu'ils existent bien dans les gènes mêmes de l'entreprise.

Ce n'est pas, en outre, notre propos de faire le procès de la finance en elle-même, nous le verrons dans les pages qui suivent. Il est question de se dégager des seuls excès de la financiarisation qui constitue presque un monde à part. Presque, car il influe malgré tout en profondeur sur le fonctionnement même de l'économie.

Nous ne reproduirons pas le compromis fordiste, les temps ne s'y prêtent plus. Mais nous pouvons construire un modèle à partir des grands principes qui correspondent de mieux en mieux aux aspirations de la société et des citoyens :

frugalité, sens, raison d'être, mission, solidarité..., tout en assurant une saine rentabilité des entreprises et une juste rémunération de chacun.

Les masses financières déversées à flot par les banques centrales depuis près de 20 ans, et surtout depuis 10 ans, font que le risque de pénurie de liquidités n'est plus à craindre. Même et plus encore avec l'épisode du Coronavirus que nous connaissons. La menace de fermer le robinet à celui qui tenterait de se rebeller contre les exigences de plus en plus exorbitantes de la finance devient ainsi inopérante. Aujourd'hui les sources de financement sont nombreuses et diversifiées, et des fonds responsables se sont solidement installés comme nouveaux acteurs de l'économie, capables de faire pièce aux ogres aux appétits insatiables.

Le paysage entrepreneurial français est extrêmement varié. Des entreprises de toutes natures et de toutes tailles s'y côtoient, avec des capacités et des attentes très diverses. Il est donc difficile de parler de "l'entreprise". C'est pourquoi nous repartirons dans un premier temps des fondamentaux, communs à toutes. Et c'est à la lumière de cet ADN des entreprises que nous trouverons les voies et moyens de faire reprendre à la finance sa juste place, qui n'est pas d'être une fin, mais simplement un moyen.

PREMIERE PARTIE

ENTREPRENDRE

Chapitre 1 - Les raisons d'entreprendre

Mardi 11 février 2020, 21h05, débute le cinquième épisode de l'émission télévisée *Qui veut devenir mon associé ?* Pendant presque trois heures, vont défiler cinq porteurs de projets souhaitant trouver un financement. Beaucoup a été dit sur l'émission elle-même et sur certains candidats, nous ne reviendrons pas là-dessus, ce n'est pas notre propos. Ce que nous pouvons noter, c'est la constante de ces présentations devant des investisseurs : elles commencent toutes par l'énoncé de l'activité de l'entreprise.

Cela veut dire quelque chose de la nature profonde d'une entreprise : elle est constituée pour offrir sur le marché un bien ou un service. C'est sa raison d'être fondamentale.

Ah ! Le beau projet !

Ayant moi-même créé 4 (petites) entreprises au cours de ma carrière, j'ai reçu et accompagné de très nombreux jeunes -et moins jeunes- qui souhaitaient franchir le pas et créer, eux aussi, une entreprise.

Je ne crois pas qu'il s'en soit trouvé un seul qui m'ait dit qu'il créait une entreprise pour "faire de l'argent".

Chacun d'entre eux avait une envie, un idéal, une passion, qu'il voulait concrétiser.

Ces créateurs étaient souvent d'excellents connaisseurs du secteur dans lequel ils se lançaient. Il fallait parfois leur rappeler certaines réalités économiques et les aider à se projeter dans un *business plan*.

La plupart du temps, l'argent n'était pas un moteur. La passion, oui, la liberté, certainement, l'argent étant considéré comme un outil.

Selon un récent sondage Idinvest¹, les trois premières motivations invoquées par les jeunes de 18 à 24 ans pour expliquer leur envie d'entreprendre sont, dans l'ordre : être libre et indépendant, s'épanouir personnellement, gagner de l'argent n'arrivant qu'en troisième position.

Au-delà de ces attentes toutes personnelles, la création d'une entreprise correspond à la mise en œuvre d'une idée et, partant de là, à proposer de bons produits et/ou services qui correspondent à un marché et visent à satisfaire le client.

Elle prend en compte, bien entendu, la nécessité de dégager du *cash* pour faire

progresser l'entreprise, assurer sa pérennité, protéger les salariés et leur permettre de vivre décemment, rémunérer correctement les fournisseurs, assumer sa RSE, rétribuer ses investisseurs/actionnaires.

C'est en atteignant tous ces objectifs, à commencer par proposer une offre pertinente et de valeur sur le marché que l'on donne du sens à l'entreprise pour toutes ses parties prenantes.

Les grands créateurs, de Louis Renault à Brian Chesky

Les grands créateurs d'entreprises, contemporains ou plus anciens, incarnent de même des aspirations totalement étrangères à l'appât du gain.

On raconte que le jeune Louis Renault, dont le père est un commerçant solidement établi dans le domaine des tissus, est passionné de mécanique et d'électricité. Il passe de longues heures dans l'atelier de Léon Serpollet, l'un des pionniers des moteurs de voiture à vapeur. Il va créer lui-même son propre atelier, dans une remise au fond du jardin familial à Boulogne Billancourt. Cette passion va le conduire à créer une entreprise gigantesque, l'un des symboles de la réussite industrielle française. La passion de la mécanique.

Que dire de Steve Jobs qui, avec son complice de toujours Steve Wozniak, invente Apple dans le garage familial ? Ils sont guidés par la passion de faire évoluer les technologies et de les offrir au plus grand nombre.

Et, au début du XXe siècle, les pionniers de l'aviation, *Ces merveilleux fous volants dans leurs drôles de machines* tels que nous les présentait Ken Annakin dans un film des années 60. Leur passion nous permet aujourd'hui de profiter d'avions sûrs et rapides ; ces progrès, ils les ont obtenus souvent au prix de leur fortune, parfois même de leur vie.

Plus loin dans l'histoire, tous les créateurs d'activités qui ont accompagné le développement industriel de nos pays, l'ont fait en mangeant du pain noir et en y consacrant tous leurs biens avant d'en percevoir (longtemps après, parfois jamais) les premiers fruits.

Plus près de nous, Brian Chesky crée en août 2008, avec deux associés, la société AirBnB. Quel est leur moteur ? C'est le constat d'une carence de places d'hébergement à San Francisco lors des grands événements économiques qui se déroulent dans cette ville. Ils veulent essentiellement répondre à un besoin, dans des conditions bénéfiques tant pour l'offreur que pour l'utilisateur. Et c'était, au démarrage, parfaitement frugal : rappelons que AirBnB signifiait "matelas gonflable et petit-déjeuner" (*AirBed and Breakfast*).