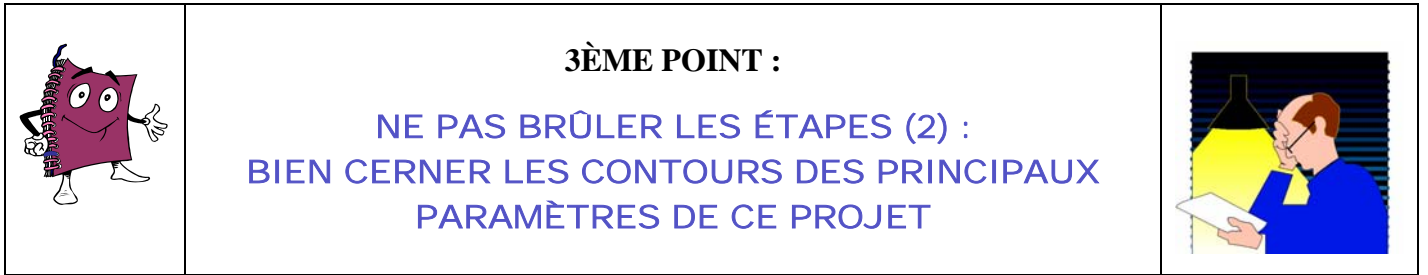


VOUS AVEZ UN PROJET
D'ENTREPRISE
OU D'AFFAIRES
AVEC UN(E) AMI(E) EN 2008 ?

7 ERREURS FATALES À NE PAS COMMETTRE
POUR ÉVITER LE *KO* ET LE *CHAOS*



Evelyne MANDESSI BELL



La troisième étape incontournable consiste à bien cerner les contours des principaux paramètres de votre projet pour que votre équation de base soit posée le mieux possible.

Parmi les points à aborder (liste non exhaustive) :

- vos **objectifs** respectifs (immédiats, à court, moyen et long terme selon la nature du projet). Si vous ne réfléchissez pas à ces divers aspects avant que l'affaire ne prenne une certaine tournure et que vous n'échangez pas en ce domaine, vous serez pris de court lorsque vous serez arrivés au milieu du gué. L'affaire peut être mise en péril faute de réflexion en amont et d'harmonisation des points de vues en vue de la faire prospérer.

- Les **attentes** respectives de chacun(e) à court, moyen et long terme dans le cadre de ce projet, en intégrant les incidences au niveau personnel, y compris avec vos proches respectifs : chacun(e) ayant sa manière de se projeter dans une telle aventure entrepreneuriale, il vaut mieux que chacun(e) « annonce les couleurs ». En effet, certaines personnes se lancent dans une affaire pour acquérir un statut aussitôt que possible (« être/jouer au directeur »), avec tous les attributs liés à une telle position et sigles d'un certain standing. Si au moment où l'affaire commence à donner des fruits, il y a des décisions d'investissement à prendre et que l'un veuille investir et l'autre dépenser, le futur sera paralysé et les possibilités de développement de l'entreprise mises à mal.

- En outre réfléchissez et décidez de ce qui va être privilégié entre l'affaire et vos relations personnelles en cas de conflits ou de séparation :

. *en cas de tiraillements* entre vous (et lesquels), le volet relation d'intérêt devra-t-il prévaloir sur votre relation d'amitié ou ce sera-t-il le contraire ? Vous pouvez en effet juger que le projet est plus important ou que l'amitié ne doit être sacrifiée à aucun prix, ce qui impose des stratégies différentes de gestion en cas de survenance d'incidents ;

. *en cas de séparation*, que se passera-t-il (que prévoyez-vous) pour éviter de démolir tout l'édifice (la relation d'affaire et la relation d'amitié) et de finir « en queue de poisson » au détriment de vous deux ? Les alternatives peuvent être nombreuses ou non en fonction du contexte et de vos objectifs respectifs : vendre l'affaire et vous retirer tous les deux, retrait de l'un de vous etc. N'hésitez pas à consulter un professionnel qui vous mettra au point des schémas avec les conséquences correspondantes au niveau financier et autre.