

Devenir indépendant

Quelles sont les conditions à remplir ?

Conformément à l'article 1 de la loi du 2 septembre 2011 (la loi d'établissement), nul ne peut, dans un but de lucre, exercer, à titre principal ou accessoire, une activité indépendante dans le domaine du commerce, de l'artisanat, de l'industrie ou des professions libérales visées par la loi sans être titulaire d'une autorisation d'établissement.

Ainsi, chaque épicier, restaurateur, coiffeur, ingénieur, architecte ainsi que tout conseil indépendant a nécessairement besoin d'une autorisation d'établissement afin de pouvoir exercer à titre d'indépendant. La prédite autorisation est délivrée au dirigeant de l'entreprise par le ministère de l'Économie.

Qui est ce dirigeant ?

Le dirigeant est en tout état de cause une personne physique qui peut exercer son activité soit en entreprise individuelle, soit sous forme d'une entreprise sociétaire. Il doit, par ailleurs, assurer effectivement et en permanence la gestion journalière de l'entreprise⁽¹⁾, ce qui suppose qu'il devra soit résider au Luxembourg, soit dans un pays limitrophe. De plus, le dirigeant doit prouver un lien réel avec l'entreprise en étant propriétaire, associé, actionnaire ou salarié de l'entreprise⁽²⁾.

Quelles conditions doit-il remplir ?

Le législateur impose que le dirigeant ne soit pas soustrait aux charges sociales et fiscales⁽³⁾. Cette disposition permet ainsi au ministère soit de ne pas attribuer l'autorisation au dirigeant, soit de procéder à la révocation d'une autorisation détenue par ce dirigeant dans une entreprise s'il s'avère que cette entreprise a accumulé des arriérés de dettes.

Le dirigeant doit également satisfaire aux conditions de qualification et d'honorabilité professionnelles pour l'activité envisagée. L'honorabilité professionnelle vise à garantir l'intégrité de la profession ainsi que la protection des futurs cocontractants et clients⁽⁴⁾. Elle s'apprécie sur base des antécédents judiciaires du dirigeant.

La qualification professionnelle requise sera quant à elle différente en fonction du

secteur dans lequel s'inscrit l'activité de l'entreprise. Pour le commerce non autrement réglementé (une épicerie, par exemple), la qualification professionnelle résulte soit de la possession d'un diplôme d'aptitude professionnelle (DAP) ou équivalent, soit de l'accomplissement d'une pratique professionnelle licite de 3 années dans n'importe quel domaine, soit de l'accomplissement d'une formation accélérée en matière de gestion d'entreprise⁽⁵⁾. Pour le commerce autrement réglementé (l'horeca, par exemple) et les professions libérales, le ministère exigera des qualifications professionnelles plus spécifiques.

Où établir son entreprise ?

L'entreprise devra également disposer d'un lieu d'exploitation fixe au Luxembourg qui se traduit par l'existence d'une installation matérielle et d'une infrastructure appropriées à la nature et à la dimension de l'activité⁽⁶⁾. Dans certains cas, le dirigeant pourra établir son entreprise à son domicile.

Quelles sont les démarches à effectuer suite à l'obtention de l'autorisation d'établissement ?

Le dirigeant devra encore effectuer certaines démarches en fonction de la forme juridique qu'il a choisie. Le dirigeant qui souhaite créer une société, par exemple une S.à r.l., devra constituer la société devant un notaire qui déposera les statuts auprès du Registre de Commerce et des Sociétés. Il devra



idea → plan → action

ensuite s'affilier à la sécurité sociale et s'inscrire à la TVA.

Le dirigeant qui exerce son activité en son nom propre devra s'immatriculer lui-même auprès du Registre de Commerce, s'affilier à la sécurité sociale et s'inscrire à la TVA.

Le législateur luxembourgeois soumet donc toute activité réglementée à l'obtention d'une autorisation ministérielle.

Il est dès lors très important que le futur dirigeant d'entreprise se renseigne au plus tôt quant aux conditions requises par la loi d'établissement et vérifie qu'il remplit les conditions nécessaires à l'obtention d'une autorisation d'établissement. Pensez-y !

Blazenka Bartolovic
Emilie Pirlot

Espace Entreprises, Chambre de Commerce

Pour toute information relative au lancement d'une activité entrepreneuriale, rendez-vous sur www.guichet.lu. Le Portail Entreprises vous accompagnera notamment au fil des 5 étapes principales de la création d'entreprise.

(1) Article 4 de la loi d'établissement.

(2) *Ibid.*

(3) *Ibid.*

(4) Article 6 (1) de la loi d'établissement.

(5) Article 8 (1) de la loi d'établissement.

(6) Article 5 de la loi d'établissement.

Adresses utiles

LES GUICHETS

Espace Entreprises
Chambre de Commerce du
Grand-Duché de Luxembourg
7, rue Alcide de Gasperi
L-2981 Luxembourg
www.cc.lu/creer-mon-entreprise

Contact Entreprise
Chambre des Métiers du
Grand-Duché de Luxembourg
2, circuit de la Foire Internationale
L-1347 Luxembourg
www.cdm.lu

www.guichet.public.lu
Le guide administratif de
l'Etat luxembourgeois (Entreprises
et Citoyens)

REGISTRE DE COMMERCE ET DES SOCIÉTÉS

Pour Luxembourg
Centre administratif Pierre Werner
Bâtiment F
13, rue Erasme
L-1468 Luxembourg
Adresse postale
L-2961 Luxembourg
Tél : (352) 26 428-1
Fax : (352) 26 42 85 55
E-mail : helpdesk@rcsl.lu
www.rcsl.lu
(Du lundi au vendredi – 9h00-12h00 et
13h30-16h00)

Pour Diekirch
Maison de l'Oriente
(anc. Maison de Retraite)
7, avenue de la Gare
L-9233 Diekirch
Adresse postale
B.P. 20 • L-9201 Diekirch
Tél : (352) 26 80 37 60
Fax : (352) 26 80 37 61
E-mail : helpdesk@rcsl.lu
(Du lundi au vendredi : uniquement sur
rendez-vous)

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE DIRECTION GÉNÉRALE – PME ET ENTREPRENEURIAT

Autorisations d'établissement
19-21, boulevard Royal
L-2449 Luxembourg
Adresse postale
B.P. 535 • L-2937 Luxembourg
Tél : (352) 247-84714/84719/84741
Fax : (352) 247-84740
www.eco.public.lu

ADMINISTRATION DE L'ENREGISTREMENT ET DES DOMAINES

1-3, avenue Guillaume
L-1651 Luxembourg
Adresse postale
B.P. 31 • L-2010 Luxembourg
Tél : (352) 44 905-1
Fax : (352) 45 42 98
E-mail : info@aed.public.lu
www.aed.public.lu

ADMINISTRATION DES CONTRIBUTIONS DIRECTES

www.impotsdirects.public.lu

ADMINISTRATION DE L'ENVIRONNEMENT

Division des Etablissements classés
1, avenue du Rock'n'Roll
L-4361 Esch/Alzette
Tél : (352) 40 56 56-600
Fax : (352) 40 56 56-696
www.environnement.public.lu

CENTRE COMMUN DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

Département Affiliation
125, route d'Esch
L-2975 Luxembourg
Tél : (352) 40 141-1
Service des indépendants
(352) 40 141-3500
(Guichets ouverts du lundi au vendredi
de 8h00 à 16h00)
www.ccss.lu

CNS – CAISSE NATIONALE DE SANTÉ

125, route d'Esch
L-1471 Luxembourg
Tél : (352) 27 57-1
E-mail : cns@secu.lu
www.cns.lu

MUTUALITÉ DES EMPLOYEURS

L-2975 Luxembourg
www.mde.lu

SITE DES INSTITUTIONS DE SÉCURITÉ SOCIALE LUXEMBOURGEOISES

www.secu.lu

ASSOCIATION D'ASSURANCE ACCIDENT (AAA)

Service des prestations
125, route d'Esch
L-2976 Luxembourg
Tél : (352) 26 19 15-2235
Fax : (352) 26 19 15-2733
E-mail : prestation@secu.lu
www.aaa.lu

INSPECTION DU TRAVAIL ET DES MINES (ITM)

3, rue des Primeurs
L-2361 Strassen
Tél : (352) 247-76200 (Helpcenter)
www.itm.lu

MUTUALITÉ DE CAUTIONNE- MENT ET D'AIDE AUX COMMERÇANTS

7, rue Alcide de Gasperi
L-2981 Luxembourg
Tél : (352) 42 39 39-339
E-mail : mcac@cc.lu
www.mcac.lu

MUTUALITÉ DES P.M.E. (ANCIENNEMENT MUTUALITÉ D'AIDE AUX ARTISANS)

58, rue Glesener
L-1630 Luxembourg
Adresse postale
B.P. 1407 • L-1014 Luxembourg
Tél : (352) 48 91 61-1
E-mail : info@mpme.lu
www.mpme.lu

SIMPLIFICATION ADMINISTRATIVE

Ministère de la Fonction publique et
de la Réforme administrative
63, avenue de la Liberté
L-1931 Luxembourg
Adresse postale
B.P. 1807 • L-1018 Luxembourg
Tél : (352) 247-83100
E-mail : info@simplification.public.lu
<http://www.fonction-publique.public.lu/fr/modernisation-etat/simplification-administrative/index.html>

www.business-start.lu

Une initiative de l'IUIL (Institut Universitaire International Luxembourg) offrant des informations et des outils en ligne aux futurs créateurs d'entreprise dont le Business Plan Toolbox.

www.gouvernement.lu

Le portail de l'actualité gouvernementale

www.luxembourg.public.lu

Des informations sur la vie économique, politique, sociale, culturelle... du pays.

Créer sa 1^{ère} entreprise

SANSA-Foodtruck S.à r.l.

Vous venez de lancer votre activité au Luxembourg. Quel bilan tirez-vous de ces premiers mois ?

Le bilan est sans aucun doute très positif. Nous avons eu un très bon accueil du public par rapport à notre concept et à nos menus. Au début, nous avons des doutes car nous offrons des produits très différenciés, avec beaucoup de mélanges de saveurs. Et surtout des repas végétariens et végétaliens. Mais les gens ont aimé, car cela sort un peu des sentiers battus ! Le feedback est très positif et, dès la deuxième semaine, nous avons déjà des clients fidélisés. Nous avons également remarqué que les clients se sentent très proches de notre équipe : ils nous donnent des conseils, des suggestions de plats... Et ça, c'est ce que nous aimons le plus : le contact direct avec les clients.

Comment la Chambre de Commerce et ses partenaires vous ont-ils épaulés dans vos démarches ?

Nous avons contacté une conseillère de l'Espace Entreprises, qui nous a donné beaucoup de conseils très utiles au départ. Nous faisons aussi partie de BusinessMentoring et nous avons un mentor que nous rencontrons régulièrement. Nous avons un troisième « coach » qui nous aide au niveau du plan financier de notre société. Nous avons également participé à plusieurs séminaires organisés par la Chambre de Commerce et ses partenaires, qui ont été très enrichissants.

Qu'est-ce qui distingue votre concept des autres food trucks présents au Luxembourg ?

Presque tout ! La cuisine mobile proprement dite active au Luxembourg a transposé l'image classique américaine dans le contexte national, en offrant surtout



De g. à dr. : **Luciana Griz**, gérante technique, et **Agnes Kunkel**, gérante administrative.

les classiques du fast-food (hamburgers, pâtes, etc.). Ceci est une démarche tout à fait respectable et le succès de nos collègues prouve qu'ils ont eu raison de suivre cette voie. SANSA, par contre, se distingue des autres food trucks par une plus grande variété de plats déclinés selon différents supports (salades et sandwiches) et mise sur l'importance d'une alimentation saine, équilibrée et originale. En plus, nos produits sont biologiques et/ou locaux,

ou viennent du commerce équitable. Nous nous voyons comme une entreprise « verte », consciente de l'importance du développement durable. En tant que premier food truck géré exclusivement par un tandem de femmes, SANSA met en avant son côté féminin, résolument novateur, tout en satisfaisant les demandes d'un public diversifié et exigeant.

www.sansa.lu

Moll Creek Western Riding Ranch Four Oaks Bed & Breakfast



Photo-Focalize/Emmanuel Claude

Mike Ries, fondateur et gérant, Moll Creek Western Riding Ranch.

Votre concept allie hôtellerie (B&B) et équitation. Pourquoi ce choix audacieux ?

En tant que cavaliers western, nous avons participé régulièrement à des stages et formations à l'étranger. Durant ces périodes, nous avons logé dans des hôtels, des B&B ou des chambres d'hôtes, souvent éloignés de l'écurie. Il est très rare que le logement soit à proximité de l'écurie. Dès lors, nous étions souvent inquiets pour nos animaux, d'autant plus que les journées de stage étaient très longues et exténuantes. L'idée de proposer un autre concept est donc née de nos observations. Et posséder une ancienne ferme a toujours été un grand rêve..., ce que nous avons pu réaliser à Huttange en 2013.

Au Moll Creek Ranch, les gens peuvent aujourd'hui loger dans une de nos chambres authentiques western, à deux pas de leurs animaux, eux-mêmes logés dans un des boxes. Le hall d'équitation, avec ses 40 mètres de long, ressemble à un village western, avec une coulisse et un barn, un saloon, un hôtel, une prison et un bureau du sheriff. Le Moll Creek Ranch permet ainsi un dépaysement total. En ce qui concerne le matériel pour l'équitation western et articles américains, il faut savoir qu'on ne trouve pas un seul magasin au Luxembourg qui offre autant de choix que le nôtre, en dehors de l'équitation anglaise.

Quelles ont été les grandes étapes dans l'élaboration de votre projet ?

En avril 2013, nous avons fait l'acquisition d'une ancienne ferme à vendre. Tout d'abord, il a fallu construire une pièce d'habitation dans une des granges et aménager des boxes dans une ancienne pièce pour nos chevaux. Après les démarches administratives, les travaux de construction du manège et de l'écurie ont pu démarrer en avril 2014. En octobre de la même année, nous nous sommes attaqués à la grange principale où nous avons installé l'hôtel, la salle de fêtes/conférences, le magasin et l'appartement de vacances. Les travaux de l'hôtel et du magasin ont été achevés en mai/juin 2015.

En 2014, nous avons aussi participé au projet de raccordement des chemins équestres aux différentes stations relais équestres, projet qui devrait voir le jour dans peu de temps.

Depuis 2015, nous figurons sur la carte *L'ouest du Luxembourg à vélo*, regroupant les pistes cyclables et hébergements dans cette zone.

Comment l'Espace Entreprises vous a-t-il épaulés ?

L'Espace Entreprises nous a aidés dans les démarches administratives pour l'obtention de nos autorisations d'établissement.

L'accueil a toujours été très chaleureux et l'aide professionnelle.

Quels sont les prochains défis à relever pour votre jeune entreprise ?

La prochaine étape est la finalisation des travaux de la salle des fêtes/conférences pour la fin de cette année. Cette salle de type western-saloon sera à disposition pour des anniversaires, des mariages, des conférences ou autres événements sur mesure. L'offre de catering, en coopération avec un traiteur régional renommé, sera constituée principalement de buffets/grillades américains, mais aussi de plats plus traditionnels.

Un appartement de vacances indépendant pour 6 personnes sera disponible à partir de fin novembre.

<https://www.facebook.com/pages/Moll-Creek-Ranch-Huttange/144322035761737?sk=info&tab=overview>

Financer son projet

LBAN (Luxembourg Business Angel Network)

Pouvez-vous nous rappeler brièvement ce qu'est LBAN ?

LBAN est une association à but non lucratif qui existe depuis 2004 et qui regroupe les *business angels* de Luxembourg. A ce jour, LBAN compte environ 40 membres. L'association a pour vocation principale de créer de la valeur pour ses membres en leur permettant d'accéder à des projets en recherche de financement, mais également de se rencontrer lors d'événements privés afin de faire connaissance, d'échanger leurs *best practices* et d'investir ensemble. LBAN souhaite également booster l'entrepreneuriat à Luxembourg et au-delà, via le financement de projets par ses membres. Pour atteindre ses objectifs, LBAN est guidé par un conseil de gérance composé d'entrepreneurs, praticiens en Private equity ou encore *business angels* à plein temps.

Que « gagne » l'entrepreneur qui fait appel à un *business angel* ?

Un entrepreneur qui trouve du financement auprès d'un *business angel* a beaucoup à gagner, car non seulement il va pouvoir utiliser les fonds nécessaires pour développer et/ou survenir aux coûts quotidiens de son projet, mais le *business angel* va aussi mettre gratuitement à disposition de l'entrepreneur son réseau, son expertise, son expérience et son temps. Il ne faut pas oublier qu'un *business angel* est avant tout une personne passionnée par l'entrepreneuriat qui souhaite participer à une nouvelle aventure, stimuler la création d'entreprise et d'emplois, tout en recher-



Cécile Sevrain, manager opérationnelle, LBAN.

chant à réaliser une plus-value sur son investissement.

Quel bilan tirez-vous de la période 2014-2015 (types de projets financés, montants investis, évolution de la communauté...) ?

Il est toujours difficile d'établir des tendances précises en termes de type de projets financés car chaque *business angel* a sa propre politique d'investissement : TIC (Technologies de l'Information et de la Communication), Horeca (hôtel-restau-

ration-café), domaine de la santé, projet à impact social ou environnemental, etc. Ceci étant dit, on remarque ces derniers temps un intérêt grandissant pour le secteur des FinTech (technologies financières), secteur en plein boom à Luxembourg. En 2014, les membres LBAN ont investi plus d'1 million EUR dans des projets à Luxembourg ou à l'étranger. Nous espérons que 2015 sera une année encore plus performante tant en termes de montants investis, et donc d'emplois créés, qu'en termes de plus-values réalisées. Pour fin 2015 et les quelques années à venir, nous souhaitons recruter de nouveaux membres, expérimentés ou non, afin d'augmenter la part d'investissement des *business angels* dans l'écosystème luxembourgeois et encourager la culture start-up à Luxembourg. ✓

En 2014, les membres LBAN ont investi plus d'1 million EUR dans des projets à Luxembourg ou à l'étranger.

www.lban.lu

Electronic-Shop S.à r.l.

Pourquoi avoir choisi de vendre vos produits électroniques par Internet ?

Internet offre aujourd'hui de très nombreuses possibilités. C'est un outil de communication rapide et facile, un moyen de vendre des produits en dehors de nos frontières avec des coûts peu élevés. Notre marché cible – celui de la vente en ligne de composants électroniques, de la recherche de produits, des achats groupés pour nos clients, de la présentation de nouveaux produits sur le marché – se trouve essentiellement sur le Web et presque plus en magasin. Pour nous, cela n'avait pas de sens de créer une nouvelle entreprise dans ce domaine sans passer par Internet. C'est un choix payant, car nous affichons aujourd'hui avec fierté un pourcentage à l'exportation de plus de 60 %.



De g. à dr. : **Marco Da Cunha** et **Carlos Quintas**, associés/gérants, Electronic-Shop.

Quels ont été les facteurs de succès de votre projet ?

Les facteurs de succès sont comme toujours le travail et la motivation, du côté des créateurs comme des collaborateurs. Nous avons aussi su nous entourer de personnes compétentes, établies aux postes-clés, au fur et à mesure de la croissance de l'entreprise. En effet, sur Internet, tout va très vite ; il faut pouvoir prendre des décisions très rapidement et ce, presque tous les jours. Le prix et la qualité des services sont bien sûr aussi des atouts majeurs. Tous ces éléments réunis nous ont permis d'avoir une croissance continue : cet été, nous

passons d'une surface de 80 m² de bureaux à 500 m². Depuis 2013, nous avons créé 5 postes de travail et comptons doubler notre effectif d'ici les 18 prochains mois.

Vous avez fait appel à la MCAC (Mutualité de Cautionnement et d'Aide aux Commerçants) pour boucler votre financement. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Nous avons rapidement fait les démarches nécessaires auprès de la MCAC car nous savions qu'il devient compliqué de monter un projet aujourd'hui, les banques étant

de plus en plus regardantes et demandant de plus en plus de garanties réelles..., notamment face à deux jeunes entrepreneurs comme nous, qui débutent. Notre projet a fait l'objet d'un cautionnement après revue en comité. Cette garantie combinée à notre envie d'entreprendre dans des nouveaux secteurs nous a permis de lever un crédit plus « facilement ». Nous en profitons d'ailleurs pour remercier tous les intervenants qui ont soutenu notre projet.

www.electronic-shop.lu/DE/start

A propos de la MCAC : chiffres-clés pour la période 2010 à 2014

Répartition des interventions de la MCAC selon la nature du projet : création (42 %), développement (35 %), reprise (23 %)

Répartition des interventions de la MCAC par secteur d'activité : commerce (40 %), Horeca (31 %), services (29 %)

Nombre de demandes introduites : 75 dossiers par an

Intervention moyenne de la MCAC : 28.800 EUR par cautionnement accordé

Taux de couverture du cautionnement : 1/4 du prêt bancaire garanti en moyenne

Taux d'admission : 1 dossier sur 3 retenu en moyenne

Reprendre une entreprise

The Tube Bar Luxembourg

What led you to choose a takeover over a business creation and how did the Chamber of Commerce assist you throughout the process?

When I made the decision that I wanted to have my own bar in the city, I decided that I really wanted to take over a bar that already had some history, and a clientele, that I could try to expand on, rather than start from nothing. It is also a dream of mine to one day start my own venture as well, once we have developed The Tube to fulfill its potential. The Chamber Of Commerce were very helpful in many areas of the process, from setting up the company, to providing a financial guarantee, reviewing the business plan, and providing information and contacts at the government offices we had to contact. They were also available on the telephone to answer any last minute questions at every part of the process, and without their assistance, the takeover would have been much more difficult.

People often dream of owning a bar, not realizing that a pub carries all the same responsibilities as any small business. What is your view of that?

It is true, I agree with that completely! Owning a bar is hard work, and as a customer in the past, I was unaware that behind the bar, was a company which had to operate the same way and to the same regulations as any other company, including Payroll, Accounting, Tax Reporting for example, which can be very time consuming, in addition to the hours spent working in the bar itself, which also include the tasks you would expect, ordering stock, staff working schedules, contacting bands to play live music, DJ's, having enough ice and fruit etc.

Can you tell us more about the new venue (concept, atmosphere, menu...)?

The Tube Bar is historically a Party Bar, and is popular as such, and we would like to



De g. à dr. :
Paul Simpson
et **Justin Montgomery-Wade**, associés/
gérants,
The Tube Bar.

keep that aspect of it, however we also have big plans to develop the bar and provide it with a split personality. By this I mean that during the week, we are developing an after work atmosphere, and also scheduling Live Music Thursday's, Quiz Night Monday's, Happy Wednesday's, and taking advantage of our four TV Screens which are perfect for watching all sports, especially with the football season starting again very soon, and The Rugby World Cup in September. It is also possible to hold corporate events at The Tube any

night of the week. In 2016 we have plans to redevelop the outside of The Tube, in line with the pedestrianisation project in the area, which will allow us to provide an even more comfortable atmosphere for our customers, including more food options, which is very exciting for us! Until then, we continue to party, with a great mix of music for all tastes, and pack our midweek nights with fun events for all.

www.thetube.lu

A propos de la bourse d'entreprises de la Chambre de Commerce, BusinessExchange :

Chiffres pour l'année 2014-2015

- 47 offres d'entreprises à céder au sein de la Bourse ;
- 61 demandes de reprises comptabilisées depuis septembre 2014 ;
- Répartition des offres de cession par secteur d'activité : 53 % commerce de détail, 14 % Horeca, 12 % services, 10 % commerce de gros, 10 % artisanat, 1 % industrie.

News

En partenariat avec les CCI d'Alsace et de Lorraine, une refonte de la plate-forme Internet de cession et reprise d'entreprises en Alsace, Lorraine et au Luxembourg www.opportunet.net a été réalisée, facilitant ainsi les échanges transfrontaliers.

Un tout nouveau guide de la transmission et reprise d'entreprise sera prochainement mis à disposition des cédants et repreneurs, en support à leurs démarches. Sa parution est prévue pour cet automne.

Accompagner et se faire accompagner

Le mentorat vu par un binôme

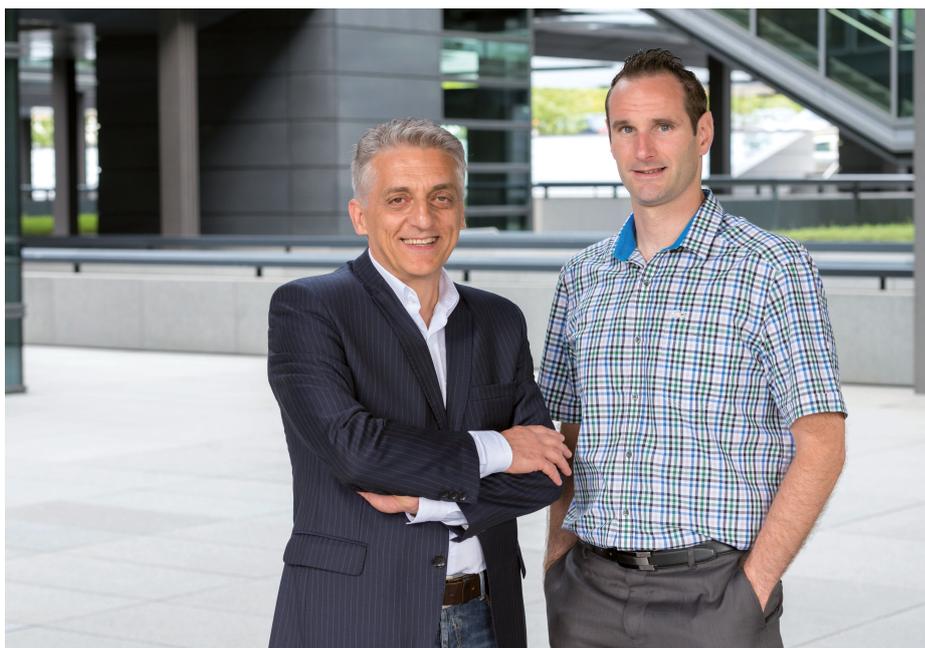
M. Pace, vous êtes un passionné d'entrepreneuriat, aux multiples casquettes. Pouvez-vous en dire plus sur votre engagement auprès des entrepreneurs « en devenir » ?

C'est vrai que ce type d'aventure me passionne toujours autant. Accompagner des entrepreneurs dans les phases de réflexion, de construction ou de croissance, c'est enthousiasmant. Et puis, c'est toujours un plaisir de découvrir des personnalités hors du commun.

Quand j'ai créé mes premières entreprises, je me posais bon nombre de questions sur les décisions que j'allais devoir prendre et je ne savais pas forcément à qui en parler. Pas aux banquiers – qui n'aiment pas percevoir le doute chez un décideur – ni aux salariés, qui n'ont pas toujours un point de vue entrepreneurial... Alors avec qui échanger librement ? Cet adjectif est important. Je me suis dit que les jeunes entrepreneurs d'aujourd'hui devaient avoir ce même besoin et que j'avais envie de leur apporter ce que je n'ai pas eu à mes débuts. C'est là l'essence même du mentorat. Formidable, non ?

Selon de récentes estimations, quelque 200 PME luxembourgeoises devraient changer de dirigeant chaque année sur la prochaine décennie⁽¹⁾. Dans ce contexte particulier, considérez-vous que les entrepreneurs expérimentés ont un devoir de transmission (de savoir) envers les nouvelles générations ?

Dire que c'est un devoir, c'est décrire une obligation, une contrainte alors que c'est bien mieux que ça. Il serait dommage qu'une partie importante du savoir s'en aille avec le dirigeant ; il serait d'autant plus dommage que ce dirigeant voie tout son « héritage » se perdre. La transmis-



De g. à dr : **Thierry Pace** (mentor) et **Cyrille Ercolani** (ex-mentoré) ont vécu une relation mentorale dans le cadre de la Saison 2013-2015 du programme BusinessMentoring. C'est avant tout leur authenticité et leur volonté d'entreprendre qui les a réunis.

Photo-Focalize/Emmanuel Claude

sion donne beaucoup de sens à toute une vie de travail. Voilà la part de celui qui transmet : faire vivre son patrimoine. A celui qui reçoit de faire la sienne. Savoir écouter de façon critique, sans reproduire un schéma dépassé, imaginer de nouvelles approches à partir de ces informations et oser se confronter aux autres, à la différence, voilà la clé de la relève !

Pour en revenir plus particulièrement au rôle de mentor, que vous exercez avec plaisir depuis 5 ans, quel est selon vous le plus grand challenge lié à cette mission d'accompagnement bénévole ?

Voir de jeunes chefs d'entreprise sereins qui réussissent au contact de leurs aînés est une grande fierté. Encore faut-il faire passer des messages sans imposer, laisser le chef d'entreprise décider, lui apporter

les informations qui font la différence pour finalement l'amener à les intégrer dans sa réflexion afin qu'il se projette dans le futur de son activité.

L'apprentissage par cycles « essayer-erreur » est tout à fait formateur, mais il coûte cher et prend du temps. Je suis donc pour les économies dans ce domaine.

Enfin, aujourd'hui, quelle est la plus grande satisfaction que vous retirez de ce programme de mentorat, notamment au regard de l'évolution positive de vos mentorés ?

Pendant la relation mentorale, on travaille ensemble, on échange, on discute de sujets transversaux, notamment relationnels – parfois stratégiques ou opérationnels – toujours dans une approche de partage. Quand les mentorés font le bilan de ce qu'ils en retirent, je suis toujours surpris de

Suite page 20 ⇨ ●●●

⇒ ... Suite de la page 18

ce que cela leur a apporté. Je n'imaginai pas un tel impact.

M. Ercolani, à votre tour, pouvez-vous nous résumer votre parcours et retracer pour nous l'évolution de votre entreprise au fil des ans ?

J'ai débuté ma carrière il y a dix-sept ans en tant que technicien au sein d'une grande entreprise d'électricité, où j'ai appris à mettre en pratique la partie technique du métier. J'ai ensuite participé à la création et au développement d'une société, ce qui m'a permis d'approfondir mes connaissances sur le plan commercial. J'ai poursuivi mon cheminement via la formation continue en vue d'obtenir un brevet de maîtrise. A cette occasion, j'ai acquis des connaissances fondamentales en gestion d'entreprise, ce qui m'a amené à fonder ma propre structure, en toute liberté. Ma société, exclusivement destinée à une clientèle professionnelle et institutionnelle, tous domaines confondus (restauration, grande distribution, secteur bancaire, etc.) est ainsi née en 2009. Au fil des ans, nous avons réussi à fidéliser nos clients par un travail de qualité et une disponibilité sans faille, 24h/24 et 7j/7. Six ans après sa création, EAL S.A. connaît une croissance remarquable, comme en témoignent l'augmentation du nombre de ses collaborateurs (30 personnes à ce jour) et la hausse significative de son chiffre d'affaires annuel, qui atteindra cette année les 4 millions EUR.

Côté mentorat, que retirez-vous de votre participation au programme BusinessMentoring, à la fois sur le plan personnel et managérial ?

BusinessMentoring a été pour moi une expérience humaine très enrichissante. Dans le cadre du programme, j'ai pu rencontrer des personnes formidables qui étaient toutes confrontées aux mêmes problématiques que les miennes, et avec lesquelles j'ai pu échanger librement. Je ne remercie jamais assez Thierry, mon mentor, pour le soutien moral qu'il a su m'apporter. Il a toujours été présent dans les moments difficiles. Grâce à lui, je dirige aujourd'hui mon entreprise d'une façon plus structurée et, surtout, avec une bien plus grande sérénité. J'ai appris à déléguer une partie de mes tâches quotidiennes pour me consacrer davantage à la pérennité de l'entreprise à long terme (prospection, établissement de nouvelles stratégies commerciales, amélioration des

La transmission donne beaucoup de sens à toute une vie de travail. Voilà la part de celui qui transmet : faire vivre son patrimoine. A celui qui reçoit de faire la sienne. Savoir écouter de façon critique, sans reproduire un schéma dépassé, imaginer de nouvelles approches à partir de ces informations et oser se confronter aux autres, à la différence, voilà la clé de la relève (Thierry Pace, mentor).

outils de communication, etc.). BusinessMentoring m'a également permis d'élargir mon cercle de relations professionnelles, en me donnant accès à un réseau de dirigeants d'entreprise de tous domaines.

Que peut-on vous souhaiter, ainsi qu'à votre société, pour les années à venir ?

La qualité du service apportée à nos clients est un élément indispensable au succès de l'entreprise. Pour aboutir à ce résultat, l'esprit d'équipe et la cohésion sociale doivent régner en maître au sein de la société. C'est ce qui me pousse à préserver la culture du « travail bien fait » pour chaque exécution, car je suis persuadé que c'est sur cette base que nous continuerons à nous différencier de nos concurrents, et donc à pérenniser nos activités. A mes yeux, l'innovation influe aussi beaucoup sur la compétitivité et la rentabilité de l'entreprise, il est donc essentiel de porter cette valeur. La force d'une entreprise, c'est son capital humain et la compétence de son personnel ; c'est pour cela que je veille au maintien d'un climat de travail sain où chacun peut librement faire appel à sa créativité et progresser. Si l'on suit ce cap, je peux espérer voir EAL servir le marché encore quelques années, en souhaitant bien sûr que nos biens et services soient toujours en phase avec la demande des clients.

Pour finir, pourriez-vous partager avec nous une anecdote ou un fait marquant liés à l'expérience vécue avec votre mentor ?

Dès le début de l'accompagnement, j'ai pris conscience que la transparence devrait figurer au menu de chaque entrevue. Je devais absolument être clair et précis sur chaque problématique rencontrée pour réussir à établir un vrai lien de confiance avec mon mentor. De manière générale, nos

rencontres s'effectuaient toujours à mon bureau, dans une ambiance relativement « studieuse ». C'est peut-être pour cela que je me souviens tout particulièrement d'une journée où Thierry a souhaité me rencontrer en terrasse, autour d'un café, sans feuille ni stylo ; c'était un moment particulièrement agréable, révélateur de l'authenticité de notre relation. ☑

A propos de BusinessMentoring

Devenu le programme de référence en matière de mentorat d'affaires au Luxembourg, BusinessMentoring offre depuis février 2010 un service structuré qui permet aux entrepreneurs établis au Grand-Duché de Luxembourg de se prévaloir de l'accompagnement d'une personne de confiance et d'expérience. Les mentors de la cellule BusinessMentoring écoutent, partagent et soutiennent ainsi bénévolement d'autres chefs d'entreprise désireux de progresser, dans le plus grand respect du code d'éthique et de la méthodologie associés au programme. A ce jour*, 70 entrepreneurs ont pu bénéficier de ce service et 51 mentors se sont engagés activement en vue de préparer la relève. La 6^e Saison mentorale sera officiellement lancée le 03 décembre 2015, lors d'une cérémonie publique qui se tiendra à la Chambre de Commerce.

Infos et contact :

www.businessmentoring.lu

* Chiffres juillet 2015

(1) Source : http://www.fondation-idea.lu/wp-content/uploads/2014/09/IDEA_Id%C3%A9-du-mois_4_transmission-dentrepises.pdf.

S'informer et échanger

Journées Création, Développement et Reprise d'Entreprises 2015
Du 12 novembre au 10 décembre 2015

Rendez-vous incontournable des créateurs, entrepreneurs et repreneurs, les Journées Création, Développement et Reprise d'Entreprises, organisées conjointement par la Chambre de Commerce et la Chambre des Métiers sous le patronage du ministère de l'Économie, proposent chaque année des thèmes en relation directe avec les préoccupations de tous ceux qui ont le goût d'entreprendre. Emilie Pirlot, la coordinatrice de l'édition 2015 à la Chambre de Commerce, nous livre, en avant-première, quelques événements qui marqueront cette édition.

Le 12 novembre 2015, le programme débutera par un événement inédit, l'Entrepreneur's Day...

En effet, il a été décidé cette année de fusionner deux manifestations phares : la Nocturne des Journées Création, Développement et Reprise d'Entreprises, et l'événement de lancement de la Semaine européenne des PME. Tous deux organisés à l'automne, ces événements avaient pour but de permettre aux participants de recueillir des informations sur des thèmes liés à l'entrepreneuriat et d'obtenir gratuitement une assistance-conseil individuelle auprès de nombreux experts nationaux et européens.

Au vu du succès rencontré par ces deux événements lors des précédentes éditions, il a été décidé d'enrichir la formule pour en faire un seul et unique événement majeur : l'Entrepreneur's Day, qui aura lieu le 12 novembre de 11h30 à 21h00. Il s'agira d'une vaste plate-forme d'informations et d'échanges dédiée aux entrepreneurs avec, d'une part, un espace stands en libre accès, réunissant les acteurs-clés de la création d'entreprise répartis en plusieurs pôles thématiques distincts et, d'autre part, un espace exclusivement réservé aux entretiens personnalisés. Comme lors des éditions précédentes, les entrepreneurs pourront fixer un rendez-vous d'une trentaine de minutes avec un ou plusieurs exposants, via un formulaire d'inscription en ligne sur le site www.journees.lu. Ils pourront alors obtenir les réponses à leurs ques-

tions en matière de création ou de reprise d'entreprise, de financement, de fiscalité ou encore de démarches administratives.

Vous avez également décidé d'innover cette année en abordant un sujet qu'on a peu l'habitude de traiter lors des salons destinés à la création d'entreprise : l'échec...

Nous avons souhaité aborder ce sujet difficile car il est indispensable de dédramatiser l'échec et d'encourager le développement d'une politique de la deuxième chance. En effet, à l'heure actuelle, très peu d'entrepreneurs qui ont échoué osent se lancer à nouveau dans le processus de création d'entreprise. Pourtant, selon les statistiques, 18 % des entrepreneurs qui réussissent ont échoué lors de leur première création et ces « re-starters » savent souvent mieux gérer la croissance de leur entreprise par la suite, comparativement aux entrepreneurs novices. Il est donc indispensable d'offrir une seconde chance aux entrepreneurs qui ont échoué et de leur permettre de prendre un nouveau départ afin que la faillite ne soit plus perçue comme une peine de mort, voire un fait dont ils doivent avoir honte, mettant fin à leur envie d'entreprendre.

La Commission européenne a encore insisté récemment sur cette nécessité d'offrir une seconde chance aux entrepreneurs. Il s'agit en effet d'un des points faibles de la politique entrepreneuriale mise en œuvre au Luxembourg. C'est pourquoi, en parallèle de l'Entrepreneur's Day, deux



Emilie Pirlot, coordinatrice de l'édition 2015 des Journées Création, Développement et Reprise d'Entreprises, Chambre de Commerce.

tables rondes aborderont le thème de la seconde chance dans l'entrepreneuriat. Lors de la 1^{ère}, *Soyez créatifs, prenez au sérieux la pérennité de votre entreprise !* (15h30-16h20), seront évoqués les outils de prévention pour éviter les problèmes financiers dans son entreprise, les signes qui doivent éveiller l'attention du dirigeant lorsque la trésorerie fait défaut et les réflexes à avoir lorsque le manque de rentrées

persiste. Le nouvel outil du ministère de l'Économie, le Business Check, y sera présenté également.

Des chefs d'entreprise s'étant relevés après un échec viendront aussi apporter leur témoignage et expliqueront comment ils ont rebondi après ce dernier, lors de la 2^e table ronde intitulée *Rebondir y croire et réussir : les confidences et conseils de chefs d'entreprise*.

Le 25 novembre sera une autre date-clé du programme...

La journée du 25 novembre sera consacrée au financement d'entreprise, un sujet phare pour tout entrepreneur. De 17h00 à 18h15, se déroulera un *workshop* (*Elevator pitch – Présenter son projet entrepreneurial en une phrase choc*) lors duquel les participants apprendront comment présenter leur projet efficacement et comment convaincre leur interlocuteur. Il sera aussi question de définir sa carte de visite orale (trouver une phrase choc pour toute sa communication) et de pouvoir présenter rapidement son projet entrepreneurial face à des investisseurs/banquiers avec les bons arguments. Des groupes d'une quinzaine de personnes seront formés afin de faciliter les exercices pratiques.

Une table ronde suivra, de 18h30 à 20h00, sur le thème *Financez votre entreprise ! – Les différents outils à votre disposition*. Au menu de celle-ci : produits de financement bancaire, organismes publics de financement, cautionnement bancaire et autres modes de financements alternatifs (*crowdfunding, business angels...*).

Un autre événement interactif prendra place dans le programme durant tout un weekend...

Il s'agit d'un Hackathon de 54 heures autour de la création d'entreprise et plus précisément autour du thème *Smart Cities*. Chaque participant qui a une idée est invité à la présenter à l'ensemble des participants, qui désigneront les meilleures idées. Autour de celles-ci, des équipes se formeront et le défi de 54 heures débutera : création de modèle d'entreprise, de codage, de conception, de définition de *business models*... Le week-end se terminera par une présentation de chaque projet retenu

devant un jury et les 3 meilleures présentations seront primées. Le grand atout de cet événement est qu'il est ouvert à toute personne désireuse de codévelopper une idée entrepreneuriale en s'associant à une équipe. Vous pouvez être développeur, graphiste, commercial, spécialiste marketing, étudiant ou professionnel. Vous pouvez avoir une idée ou soutenir une idée qui sera présentée le jour du lance-

ment. Ce Hackathon sera organisé par le Technoport et se tiendra dans ses locaux.

Doit-on s'inscrire aux événements ?

Oui, il est obligatoire de s'inscrire préalablement à tous les événements sur le site dédié aux Journées, www.journees.lu.

Propos recueillis par Isabelle Couset

Programme

Judi 12 novembre, 11h30-21h00, Chambre de Commerce
Forum PME Entrepreneur's Day

Mardi 17 novembre, 15h00-17h00, Däich Hal Ettelbruck
Conférence Le marketing de votre personnalité e(s)t votre entreprise ! – L'image de votre personne et de votre entreprise : LA clé pour attirer l'attention du public

Judi 19 novembre, 18h30-20h00, Chambre de Commerce
Conférence Quel board pour demain ? – Diversité, professionnalisation, compétence

Vendredi 20 (18h00)-dimanche 22 novembre (19h00), Technoport
Hackathon Startupweekend Luxembourg – Smart Cities

Lundi 23 novembre, 17h30-20h00, Chambre de Commerce
Conférence Développer sa start-up innovante – L'écosystème luxembourgeois

Mercredi 25 novembre, 17h00-18h15, Chambre de Commerce
Workshop Elevator pitch – Présenter son projet entrepreneurial en une phrase choc

Mercredi 25 novembre, 18h30-20h00, Chambre de Commerce
Table ronde Financez votre entreprise ! – Les différents outils à votre disposition

Judi 26 novembre, 18h30-20h00, Chambre de Commerce
Conférence Le recouvrement de créances – Créanciers-débiteurs : la perpétuelle volte-face ?

Lundi 30 novembre, 17h00-18h30, Chambre des Métiers
Conférence Avocat, comptable ou huissier : les réflexes à avoir ! – Mieux connaître les partenaires de votre succès

Mardi 1^{er} décembre, 17h00-18h30, Chambre des Métiers
Remise officielle L'effet *Made in Luxembourg*

Judi 3 décembre, 18h30-20h00, Chambre de Commerce
Cérémonie publique Célébration des 5 ans de BusinessMentoring

Judi 10 décembre, 17h30-19h30, nyuko
Rencontre Visite chez nyuko – Une communauté d'entrepreneurs vous accueille

Vendredi 15 décembre, 16h00-21h00
Samedi 16 décembre, 8h30-13h00, Chambre des Métiers
Séminaire Création d'entreprise – Les étapes de ma création d'entreprise

L'inscription aux événements est obligatoire et se fait en ligne via www.journees.lu.