

Services aux PME : outiller les entrepreneurs pour les aider à anticiper les changements économiques

Focus sur la Direction Services aux PME de la Chambre de Commerce

Jusqu'à présent, le secteur des PME au Grand-Duché demeure très dynamique et a plutôt bien résisté à la crise survenue fin 2008, en comparaison à la plupart des autres pays européens, même si le cap des 1.000 faillites a été dépassé en 2012. De prime abord, ce chiffre peut paraître alarmant, mais il demande à être analysé dans le contexte d'une économie européenne en pleine mutation. Afin de nous apporter un premier éclairage sur la question, Laurent Koener, conseiller en création et transmission d'entreprise à la Chambre de Commerce, fait un point sur la situation des PME luxembourgeoises et nous livre les grandes lignes du plan d'actions de la Direction Services aux PME.

Quelle est votre vision de l'évolution du secteur des PME au Luxembourg ?

Paradoxalement, et contrairement à la tendance observée en Europe, ici, ce sont surtout des entreprises existantes (actives depuis plus de cinq ans) qui tombent en faillite (cf. graphique ci-après). Ce phénomène s'explique – entre autres – par le fait que ces entreprises existantes sont moins innovantes et ont du mal à faire face aux besoins changeants des consommateurs. D'un autre côté, les entreprises en phase de démarrage se portent plutôt bien, notamment parce que les créateurs évoluent dans un environnement entrepreneurial riche et dynamique, qui leur apporte un encadrement solide, depuis la préparation de leur business plan, en

passant par leur accompagnement post-crédation et jusqu'au contrôle de la bonne mise en oeuvre de leur plan stratégique.

Cette tendance se confirme-t-elle dans la pratique, sur base des estimations établies par l'Espace Entreprises ?

Selon les dernières statistiques de l'Espace Entreprises, on constate une baisse de 10 % en matière de demandes d'autorisation d'établissement pour l'exercice 2012. Les effets de la crise économique d'une part, mais aussi les progrès réalisés en matière de simplification administrative peuvent expliquer ce léger recul, observé d'ailleurs pour la première fois depuis 2004 (nous connaissons une augmentation

constante du nombre de demandes jusqu'ici). Un constat qui n'est pas forcément négatif puisque cela prouve que davantage d'entrepreneurs réalisent leurs démarches de manière dématérialisée, avec une plus grande autonomie. Par ailleurs, il y a lieu de constater que les demandeurs sont, dans pratiquement 70 % des cas, des créateurs non luxembourgeois, principalement issus de la Grande Région. La tendance est un peu différente pour le 1^{er} trimestre 2013, la proportion de porteurs de projets issus de la Grande Région étant un peu moins importante (en recul de 7 % par rapport à l'exercice 2012). Cette baisse est en fait compensée par un afflux de demandeurs non communautaires qui représentent à ce jour environ

Analyse des faillites par date de création
Période du 01/01/2013
au 30/06/2013

Pas d'indication	3
Avant 1991	26
1991	2
1992	2
1993	3
1994	4
1995	9
1996	7
1997	14
1998	13
1999	19
2000	17
2001	17
2002	25
2003	15
2004	20
2005	30
2006	57
2007	58
2008	45
2009	41
2010	36
2011	39
2012	26
2013	1
Total	529

Source – Chambre de Commerce, Espace Entreprises, juillet 2013.



Laurent Koener, conseiller en création et transmission d'entreprise, Chambre de Commerce.

Photo-Focalize/Emmanuel Claude

ESPACE ENTREPRISES

arriver, il est essentiel pour lui d'accéder à l'expertise et au financement mais aussi aux bons réseaux professionnels. Autant dire que réunir ces trois ingrédients est très compliqué pour un entrepreneur, surtout s'il n'a jamais créé de société auparavant. C'est précisément ici que l'Espace Entreprises va entrer en jeu, en mettant l'entrepreneur en relation avec les acteurs les plus à même de l'épauler dans le montage et le développement de son projet, que ces derniers agissent en tant que conseiller, mentor, investisseur ou partenaire financier.

Du côté des dirigeants déjà établis, au-delà des bonnes pratiques de base – qui rappelons-le consistent à revoir régulièrement sa stratégie commerciale et financière, à adapter ses tableaux de bord en fonction de la croissance ainsi qu'à veiller au respect du cadre réglementaire –, le secret de la réussite réside dans la formation professionnelle continue. D'après mon expérience, beaucoup de patrons de PME en croissance se sentent dépassés car ils ne maîtrisent plus tous les aspects du management... et, bien souvent, ils laissent la situation se dégrader jusqu'à un point critique. Pourtant, si l'on part du principe que la capacité à gérer une entreprise n'est ni innée ni figée dans le temps, il est logique de chercher à combler ses lacunes au travers de formations en gestion ou de programmes d'accompagnement adaptés. Le maintien à

niveau des compétences par la formation continue n'est d'ailleurs pas un must mais une condition sine qua non à la pérennité de toute entreprise.

Comment la Direction Services aux PME aide-t-elle les entrepreneurs à s'adapter aux réalités du marché ?

La Chambre de Commerce est consciente que les PME sont confrontées depuis maintenant quelques années à une conjoncture économique et financière très fluctuante et que leur survie est étroitement liée à leur capacité d'adaptation et de réactivité. C'est d'ailleurs pour les aider à s'adapter à cette nouvelle réalité économique qu'elle a mis en place une série d'initiatives, coordonnées par son Département Création et Développement des Entreprises, dénommé depuis peu Direction Services aux PME. En plus des services existants délivrés par l'Espace Entreprises, nous disposons désormais d'une cellule de conseil à haute valeur ajoutée qui s'articule autour de nos initiatives phares que sont BusinessMentoring, BusinessCheck, LBAN, VaccinAntiCrise, Business Exchange ou encore la Mutualité de Cautionnement et d'Aides aux Commerçants ; un panel d'initiatives qui permet de couvrir l'ensemble des besoins de l'entrepreneur tout au long du cycle de vie de son entreprise et donc, de l'aider à bien aborder chaque phase de transition.

10 % de la totalité des demandeurs, ce qui équivaut à une croissance de 7 points par rapport à 2012. Fait important, on note un recul des demandes pour les secteurs de l'immobilier, du transport et de l'Horeca. La nouvelle loi antitabac risque d'ailleurs, à l'avenir, d'amoinrir encore davantage l'attractivité de ce secteur.

Il est également important de souligner que, même si le nombre de demandes d'autorisation d'établissement est légèrement en baisse depuis 2012, la charge de travail des collaborateurs de l'Espace Entreprises ne diminue pas pour autant. Bien au contraire ! En témoignent le nombre de demandes d'information traitées au cours du 1^{er} semestre 2013, en hausse de 25 % comparativement à l'exercice précédent. Les questions adressées aux conseillers sont, de surcroît, toujours plus com-

plexes et s'étendent notamment aux domaines de la fiscalité, de l'immigration, de l'élaboration de plans d'affaires ou encore du financement de projets d'entreprise (création et reprise confondues).

Selon vous, quelles sont les clés de réussite pour une entreprise aujourd'hui ?

Les défis économico-commerciaux du XXI^e siècle deviennent de plus en plus difficiles à relever pour les PME, ce qui n'empêche pas les porteurs de projet qui se sont bien préparés en amont de concrétiser leurs idées. Il faut tout de même noter que le succès d'un entrepreneur ne dépend pas uniquement de la pertinence de son idée ou de son degré de préparation, mais qu'il est étroitement lié à sa capacité à promouvoir et à faire adopter son produit ou service. Pour y