

Plus d'une corde à son arc



La «House of Entrepreneurship» est un «one stop shop» pour les entrepreneurs mais les guide aussi vers des solutions de financement

LUXEMBOURG
CATHERINE KURZAWA

Un parfum de peinture fraîche règne dans la «House of Entrepreneurship», rue Erasme. Logique, ce «one stop shop» initié par la Chambre de Commerce a été inauguré en octobre 2016 avec deux objectifs: la promotion de l'entrepreneuriat et la simplification administrative. Sous un seul toit, les futurs entrepreneurs peuvent trouver toutes les réponses à leurs questions, voire davantage puisque de l'autre côté de la rue, à la Chambre de Commerce, la Mutualité de Cautionnement et d'Aide aux Commerçants (MCAC) propose de se porter garant pour les financements des projets. Rencontre avec son gérant, Lucien Bechtold et le CEO de la «House of Entrepreneurship», Tom Baumert.

Monsieur Bechtold, à quoi sert la MCAC?

LUCIEN BECHTOLD Il y a un grand problème pour les entreprises, celui de trouver des financements. Ce qu'on propose, c'est de faciliter l'accès aux financements par des garanties. Un entrepreneur qui se présente chez nous, il nous présente son projet, on l'analyse, et si on estime que c'est un projet qui pourra tenir la route alors on pourra se porter garant pour une partie du prêt bancaire. Normalement on peut aller jusqu'à 50%. On ne veut pas être celui qui prend tout le risque. Maintenant dans la réalité, nous intervenons jusqu'à un tiers du prêt bancaire.

Quelles sont les conditions pour bénéficier de votre soutien?

BECHTOLD Aujourd'hui il est plus facile de trouver un financement pour une voiture que pour une entreprise. Si la personne veut profiter de notre aide, elle doit être membre. La Chambre de Commerce a décidé l'an dernier d'augmenter notre capital et nous allons aussi changer un peu notre philosophie de travail en simplifiant notre démarche.

Nous sommes dans la dernière ligne droite de finalisation du projet. Dans les prochains mois il y aura des changements et on va certainement informer les entreprises et la presse. Ce qui est le plus important, c'est qu'on est surtout là où il y a le plus de problèmes c'est-à-dire en phase de création. Chez nous, c'est plus de la moitié des demandes qui émanent des créateurs.

Monsieur Baumert, qu'est-ce que la «House of Entrepreneurship» propose aux créateurs de start-up?

TOM BAUMERT En général ce qu'on propose dès le début, c'est d'aider à créer cette entreprise. Pour tous les processus administratifs, on les aide et on les explique. Si on aide au niveau administratif, on explique comment fonctionne la TVA, la sécurité sociale, quelles autorisations d'établissement les entreprises ont besoin.

Derrière, on a aussi le volet financier. On travaille de près avec la mutualité (MCAC, ndr.) On est aussi présent dans LBAN («Luxembourg Business Angel Network») aussi pour des start-up. Nous ne faisons pas la différence entre une start-up et une entreprise traditionnelle comme un café ou un commerçant. Pour nous, le service reste plus ou moins le même mais on l'adapte bien sûr aux différents besoins.

Mais des spécificités apparaissent pour une start-up par rapport à une société «traditionnelle»...

BAUMERT Une start-up a une croissance énorme et un financement différent. Les «business angels» s'intéressent généralement moins aux traditionnelles, eux, ils s'intéressent aux entreprises où le succès est peut-être de 10% seulement mais où il y a derrière un potentiel de croissance énorme.

Là, il y a le changement fondamental au niveau du financement. Souvent, on doit diriger les start-up vers un «business angel» ou un fonds d'investissement alors que si on parle d'une firme traditionnelle comme un café, il trouve son financement au niveau bancaire, soit les fonds propres soit un mix entre la mutualité, les fonds propres et la SNCI.



Lucien Bechtold (à g.) et Tom Baumert (à d.) soulignent l'exemple de l'Estonie où il est possible de créer une société en 30 minutes seulement

Photo: Alain Rischard/Editpress

Au lancement de la «House of Entrepreneurship», le discours était de dire qu'on pouvait y monter sa société en une journée. Mais concrètement, combien de temps cela prend-t-il et quelles sont les différentes étapes à remplir?

BAUMERT L'idée était d'informer en un jour et puis, dans une deuxième étape, de créer en une journée. Et ça restera l'une de nos visions mais je crois qu'on n'y est pas encore. On parle de trois à quatre semaines pour créer une structure de type S.à.r.l. ou S.A.

On commence en général avec l'autorisation d'établissement, si on a tous les documents prêts ça prend entre trois et cinq jours pour que le ministère de l'Economie donne son feu vert. Ensuite, on crée une S.à.r.l. traditionnelle avec un notaire, avec une banque, puis on peut aussi compter une bonne semaine mais ça dépend de l'organisation de l'entrepreneur derrière.

Et après, il faut encore demander son numéro de TVA et l'inscription à la sécurité sociale. S'il est vraiment bien organisé, on peut le faire en trois semaines, mais le scénario réaliste se situe entre quatre et cinq semaines. Avec la S.à.r.l. simplifiée, on essaie d'être plus rapide mais il y a encore la loi du droit d'établissement qui n'a pas encore changé. On veut aussi de notre côté que ça aille plus vite et on voit aussi la nécessité en comparaison avec l'Estonie. Là, on peut créer une entreprise en 30 minutes. Mais le but ici est de rassembler tous les acteurs et de trouver les moyens d'être plus efficace au niveau des démarches et de montrer au ministère quels sont les problèmes. Et travailler ici ensemble sur le ter-

rain est positif pour faire remonter les problèmes des clients et faire en sorte d'améliorer les choses.

Et quels sont les problèmes les plus fréquemment rencontrés?

BAUMERT Le premier problème est de trouver toutes les infos et de les comprendre. Toutes les infos sont sur guichet.lu. C'est bien, mais cela complique la compréhension pour quelqu'un qui n'a pas encore créé, qui n'a pas encore travaillé avec ce site.

Il a quand même besoin de quelqu'un qui lui explique comment ça fonctionne. De plus, il y a différentes procédures selon qu'on est Luxembourgeois, étranger non-européen, etc. C'est difficile de trouver toutes ces infos sur Internet tout seul. Et je crois que derrière cette première problématique, il y a une deuxième problématique.

Pendant la création, on est en contact avec au minimum cinq ministères ou administrations et il n'y a pas de point de contact central. Et je crois - et ça pourrait être une solution à moyen terme - qu'avec un ministère ou une «House of Entrepreneurship» qui se mette au centre et récolte tous les documents dont le client a besoin et les envoie simultanément à tous les ministères, là, on pourrait avoir un gain de temps de trois à quatre semaines. C'est ce qu'ils ont fait en Estonie: un site avec tous les ministères. Et le client fait un téléchargement des documents et les ministères reçoivent automatiquement toutes les infos, les contrôlent, les valident et dans le cas idéal, le font en 30 minutes.

Voyez-vous d'autres problèmes?

BAUMERT Si on avait des solutions pour ces problèmes déjà, on aurait déjà fait un bon pas.

BECHTOLD Dans le financement, une fois la société créée, ce n'est pas encore gagné. Les gens ont des problèmes pour trouver un local, trouver un agent immobilier, ... donc il y a d'autres problèmes.

Il y a aussi le taux de survie. Selon Nyuko, un projet sur deux survit à la phase de création seulement...

BAUMERT Cela dépend comment on définit une start-up. Si on parle d'un projet très innovant, je pense que le taux de survie est encore plus bas, on peut parler de 10% à 15%. Mais c'est aussi lié à la nature du projet: pour un projet ou un produit qui n'existe pas encore sur le marché, peut-être que la vitesse joue aussi car il n'y a que deux ou trois entrepreneurs au monde qui auront l'idée. Ce n'est pas si problématique. Au niveau du business traditionnel, les taux d'échecs sont même moins élevés au Luxembourg que dans d'autres pays.

LA MCAC

Depuis 1969

La Mutualité de Cautionnement et d'Aide aux Commerçants a vu le jour en 1969 sous l'impulsion de la Chambre de Commerce, de la clc et de la Fédération Horesca avec le soutien de l'ancien ministère des Classes moyennes. Son objectif? Faciliter l'accès au financement bancaire des PME affiliées à la Chambre de Commerce en se portant garant. En 2015, cette structure a assisté et conseillé plus de 400 entrepreneurs et sur 61 demandes de cautionnement, 21 ont été approuvées pour un montant total de 536.900 euros. 16 dossiers ont été cautionnés dont dix créations nouvelles. La plupart des cautionnements accordés ciblaient l'Horesca (57%), les services (27%) et le commerce traditionnel (16%).