

# Une assurance qui change tout

La contre-garantie de l'Etat fluidifie l'accès au crédit des PME

PAR THIERRY LABRO

Entrée en vigueur en août, la nouvelle version des aides à l'investissement ajoute une garantie aux garanties qu'offrent les mutualités. Favoriser l'accès au crédit de centaines de PME ou start-ups innovantes est un enjeu majeur. Surtout si on veut pousser l'entrepreneuriat.

Créer 500 emplois dans l'exploitation des ressources de l'espace d'ici 2020 est une bonne chose. Accueillir des entreprises internationales qui promettent 120 à 150 emplois aussi. Mais chacune de ces annonces est un caillou face au mur qui attend les PME: d'ici dix ans, 3.500 entreprises de l'artisanat (soit 50.000 emplois) et 2.000 du commerce devraient changer de patrons pour cause de retraite.

Si la coalition n'a pas chômé avec son plan d'action en faveur des PME (99 mesures présentées le 24 mars 2016) ou le pakt pro-artisanat (un an plus tard), elle a probablement touché juste avec la dernière mesure dans la loi du 8 août en matière d'aides d'Etat, celle qui concerne les garanties des aides au financement du risque. «Le taux de garantie est limité à 80 % et les pertes totales supportées par l'Etat sont plafonnées à 25 pour cent du portefeuille sous-jacent garanti», dit le texte qui attend son règlement. D'autres pays, notamment dans le sud de l'Europe, ont anticipé le plan Juncker pour mettre en place des dispositifs du même type.

En clair, imaginons qu'un entrepreneur veuille lancer une entreprise ou en reprendre une. Son travail préliminaire de préparation sous le bras, il demande à son banquier le crédit nécessaire. Généralement, le banquier exige des garanties supplémentaires pour que le niveau d'endettement ait une chance de passer le cap du comité de sélection. L'entrepreneur ou la banque peuvent se tourner vers les deux Mutualités pour trouver au moins une partie de ces garanties. Le risque pris par ces dispositifs sera dorénavant en partie couvert par l'Etat et cela change tout.

## Plus 240 % en six mois

En début d'année, la Chambre de commerce a augmenté le capital de la Mutualité de cautionnement (MC), autrefois appelée Mutualité de cautionnement et d'aide aux commerçants parce qu'elle ne s'adressait qu'à ces derniers. De 1,5 million d'euros, le capital disponible sera passé à 10 millions d'euros en fin d'année et, avec l'appui des principales banques de la place (BCEE, Banque de Luxembourg, BGL BNP Paribas, Banque internationale de Luxembourg et Raiffeisen), l'enveloppe de cautionnement est passée de 50.000 euros au maximum à 250.000 euros, plafonnée à 50 % du besoin en financement. Depuis avril, la MC a déjà émis pour 2 millions d'euros de garanties, soit une hausse de 240 % par rapport à l'année précédente alors que le montant consacré aux reprises (35 %) ne change pas vraiment (contre 40 % pour la création d'entreprise et 25 % pour la modernisation). «La caution



«Sachez vous rendre inutile, jetable, sinon le repreneur va racheter une coquille vide», a dit le patron de Stoll Group, Robert Stoll, au milieu de nombreux conseils à une cession d'entreprise. (PHOTO: ALAIN PIRON)

,type' sollicitée auprès de la MC atteint en moyenne 70.000 euros par dossier», avance Tom Baumert, devenu cette semaine le directeur général de la House of Entrepreneurship. Ce service, facturé à l'entrepreneur 0,5 % du montant garanti par année de durée du

« La profession de conseiller en fusion et acquisition n'est pas réglementée en Europe. Vous pouvez rencontrer des cow-boys! »

La secrétaire générale de Transeo, Marie Depelssemaker

crédit sous forme d'une prime unique, débloque souvent la situation lors de l'obtention du crédit. Il rassure.

Appuyées sur ce double niveau de garantie, d'abord de la Mutualité de cautionnement ou de la Mutualité des PME (90,2 millions d'euros de cautionnement de crédit en cours en 2017 et 146,8 millions de garanties) puis de l'Etat, les banques veulent revenir dans le jeu le plus tôt possible dans le projet d'un entrepreneur.

## Nouvelle bourse des PME

C'est un élément-clé dans la transmission d'entreprise, qui compte autant que l'écosystème, comme l'a rappelé Gilles Scholtus, conseiller de gouvernement au ministère de l'Economie, récemment, à une conférence à la BIL sur le sujet; ou que l'accompagnement des cédants et des

repreneurs. «La profession de conseiller en fusion et en acquisition n'est pas réglementée en Europe. Vous pouvez rencontrer des cow-boys!», a dit la secrétaire générale de Transeo, l'association européenne pour le transfert d'entreprise. Marie Depelssemaker a salué la plate-forme luxembourgeoise qui sera mise en ligne cette semaine. «Businesstransfer.lu» compte pour l'instant 120 entreprises à reprendre et un peu moins de 150 repreneurs potentiels, dont un sur cinq de la Grande Région. Née en 2005, l'initiative Business Transfer doit faire vite pour préparer ces successions qui demandent de trois à cinq ans. Le temps presse.

La nouvelle bourse des PME à céder ou à reprendre se trouve à l'adresse: <http://businesstransfer.houseofentrepreneurship.lu/fr>

## «Ne faites pas de black!»

Les bons conseils de Robert Stoll

**Luxembourg.** «Ne faites pas de black!» L'auditorium de la Banque internationale de Luxembourg rit. «Au moins pas les dernières années», précise aussitôt avec malice Robert Stoll. Aux affaires depuis 1974, l'entrepreneur a commencé à organiser sa succession, faute de «successeur naturel», il y a quelques années. En 2016, Stoll Hydraulics, active dans le domaine des élévateurs, est passée entre les mains d'un groupe français. Comme Stoll Safety. Les deux dernières entités du groupe, Stoll Trucks et Stoll Matelassier, devraient prochainement aussi voir arriver de nouveaux dirigeants. Sans complexe et avec humour, ce patron raconte son propre parcours. Morceaux choisis.

**Afficher son choix.** «Il n'y a rien de scandaleux à afficher ce qu'on a l'intention de faire au lieu de raser les murs! Ce n'est pas dés-

honorable de passer le relais! Préparez vous à en faire votre deuil!», assure-t-il aux banquiers, entrepreneurs et curieux qui sont là parce qu'ils ont un projet ou parce qu'ils veulent savoir comment se préparer à céder une entreprise.

**Se rendre inutile.** «Très tôt, il faut se rendre inutile. Jetable. Sinon le repreneur va racheter une coquille vide. Installez un dirigeant opérationnel, insistez pour qu'il prenne une part du capital, même petite, gage de sa propre volonté. Et en même temps, soyez attentif au fait qu'un repreneur veut reprendre la totalité d'une société.»

**Habiller la société comme on habille une mariée.** «Il faut avancer pas après pas, comme un ouvrier. Un entrepreneur a une vision, des objectifs, des valeurs. Il doit décider de se faire accompagner, un an, trois ans ou même

cinq ans, de mesurer les risques pour l'entreprise. Et habiller la mariée. Pas la déguiser pour cacher les côtés moins avouables. Mais soigner les relations humaines dans l'entreprise, mettre à jour ses fichiers clients et fournisseurs, vérifier qu'il n'y a pas de squelette dans les armoires, présenter des bilans propres, en termes de stocks et de gestion. Soignez le visuel. A l'extérieur avec des plantes et la propreté. A l'intérieur avec votre bureau. Si la société est crade, ça en dit long sur sa santé...»

**Réseauter et être conseillé.** «Le nez dans le guidon, on néglige les réseaux et aussi le moment où il faudra passer la main. Pensez-y assez tôt et entourez-vous de professionnels pour vendre, comme on vend n'importe quel produit. En respectant les '4P', produit, prix, publicité, place.» T. L.