

L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES COMMENCE PAR L'ECOUTE...

RAPPELEZ-VOUS EN TOUT CAS QUE RIEN NE DOIT JAMAIS ÊTRE LAISSÉ AU HASARD !



L'accompagnement des entreprises est un métier à part entière qui nécessite à la fois des compétences techniques, une sensibilité particulière en matière d'approche de l'entreprise et une vision à 360° degrés quant à la palette des aides, organismes et services susceptibles de venir à la rescousse de ceux qui bougent, grandissent, voire connaissent des soucis. La Chambre de commerce, avec le soutien notamment financier de la Province de Luxembourg, a créé deux services totalement gratuits à disposition des entreprises.

L'objectif est de dispenser aux entreprises et aux porteurs de projet une information sur les obligations inhérentes à leur activité et de les ouvrir aussi davantage sur l'ensemble de ce qui est à disposition pour assurer leur développement, comme les aides publiques disponibles... Dans le jargon, on dit «lever le nez du guidon !» Après quelques années de fonctionnement, il nous semblait opportun de faire le point sur ces deux services. Dont acte...



Depuis 2007,
880 diagnostics généraux
ont été rédigés.

Depuis 2009,
600 diagnostics financiers
ont été faits.

>>> PROXIMITÉ, RÉACTIVITÉ ET CONSEIL...

Un service de première ligne... gratuit !

Le Luxembourg belge est terre d'entrepreneurs, terre d'entreprises. La création, le développement, la transmission, voire aussi le soutien en périodes difficiles, sont autant de facettes de ce qu'il convient de soigner pour que l'environnement soit favorable à la croissance du plus grand nombre. Deux services ont été mis en place et existent pour que nos entreprises, toutes nos entreprises, bénéficient du soutien qu'il convient. La Chambre de commerce et la Province se sont donc associées pour être vos partenaires de proximité en la matière. Pensez-y au quotidien et n'hésitez jamais à recourir aux services relations d'affaires et relations finances que nous mettons gratuitement à votre disposition.

Bernadette Thény,
Directrice générale
de la Chambre de commerce

René Collin,
Député provincial à l'Economie



Chargée de relations d'affaires...

UN MÉTIER DERRIÈRE LE SERVICE!



Julie Noël
061 29 30 57
julie.noel@ccilb.be

Créé en septembre 2007 grâce, on l'a dit, au soutien de la Province, le Service de chargée de relations d'affaires est une sorte de guichet qui permet aux entrepreneurs de mieux appréhender les contours de ce que représente l'entreprise en dehors de son métier. Ici, on ne prétend donc aucunement aider le patron dans sa spécialité, bien au contraire...

L'information proposée est plus générale et porte autant sur les différentes aides et services actifs en province de Luxembourg que sur l'ensemble de ce que la Région wallonne elle-même promeut pour soutenir l'entrepreneuriat. Interface entre les entrepreneurs en question et les multiples opérateurs reconnus sur le terrain, ce service est à la fois le réceptacle des demandes et le relais vers un soutien précis. En moins de quatre ans, la chargée d'affaires a sillonné l'ensemble de notre territoire de long en large et de travers, multipliant les rendez-vous et offrant ses services généralistes de première ligne avant de rediriger vers les spécialistes ad hoc. Aujourd'hui, plus de 880 entreprises distinctes ont été rencontrées, permettant à l'ensemble des opérateurs actifs chez nous d'être présents aux côtés des entreprises.

Quel intérêt pour les entreprises ?

Tous les jours sur le terrain, à la rencontre des indépendants, TPE et PME de la province, la chargée de relations a pour rôle majeur d'analyser l'entreprise qu'elle visite. À cette fin, elle réalise un diagnostic général - **gratuit et confidentiel** - qui mène en général à des actions précises. Il s'agit donc dans un premier temps d'écouter, d'informer et de conseiller le patron de manière adaptée et personnalisée sur l'ensemble des services et aides disponibles. On s'en doute, toutes les solutions ne sortent pourtant pas ainsi du chapeau. Le but de la mission reste, in fine, de trouver le bon interlocuteur, voire la bonne aide, pour que l'entrepreneur puisse accéder à ses désirs comme à ses obligations. Le tout est d'accepter de se poser et d'admettre que le chef d'entreprise lambda, pas plus qu'un

autre, ne peut tout savoir. Et comme il est difficile pour n'importe quel professionnel d'être à l'affût de la moindre évolution sociale, fiscale ou autre, il est tout aussi compliqué pour le patron d'être au courant de l'ensemble des obligations à respecter et des aides dont il peut légitimement bénéficier. Pire, certains chefs d'entreprise sont au courant des leviers à activer, mais ne demandent aucune aide redoutant les lourdeurs administratives, voire par manque de temps. Il est donc intéressant de pouvoir, en une rencontre, aborder l'ensemble des points et, ce faisant, s'assurer qu'une personne veille à la bonne réorientation des demandes.

Des questions multiples qui appellent des réponses diverses

Sans être grand clerc, chacun d'entre vous sait probablement, même s'il est des domaines moins bien maîtrisés, comment manager son entreprise pour qu'elle se développe de la meilleure des façons. Est-ce pour cela que l'on ne doit jamais avoir recours à des professionnels ? Est-ce une raison pour ne pas accepter qu'une tierce personne aguerrie à l'entrepreneuriat au sens large ne puisse à un moment donné vous poser les questions opportunes ? Vous voulez des exemples de points précis à aborder et des questions à se poser ? Allons-y...

- Êtes-vous en ordre d'inscription à la BCE ?
- Quand est-il opportun de passer en société ?
- Comment puis-je me protéger via mes conditions générales de vente ?
- Comment vais-je récupérer les sommes (importantes) qui me sont dues ?
- Comment protéger mon nom ou ma marque ?
- Mon règlement de travail est-il à jour ?
- Ma consommation énergétique est-elle cohérente avec mon activité ?
- Quelle est ma visibilité en province ? Comment faire mieux ?

- Quelles sont les aides que je pourrais obtenir en cas d'investissement, d'embauche ou de formations ?
- Quelles sont mes obligations en matières environnementales ? Mon permis couvre-t-il encore l'ensemble de mes activités ?
- Quelles sont les modalités à remplir pour prester ou vendre à l'étranger ?
- Quelles sont les aides dont je peux disposer en matière d'exportation ?
- Comment puis-je davantage me former ou former mon personnel ?
- Quelles sont les obligations à respecter en matière de prévention ?
- J'arrive à un tournant de mon activité et des décisions stratégiques doivent être prises, vers qui vais-je me diriger, quels sont les supports dont je peux bénéficier ?

On le voit les questions sont variées et les domaines nombreux, reste que les réponses ne sont simples pour personne et que le recours à des professionnels s'avère plus que couramment nécessaire. Le but de l'entrevue n'est pas ailleurs...

... Et pour les créateurs ?

De leur côté, les porteurs de projets ne sont pas en reste puisqu'ils peuvent également bénéficier de cet accompagnement individuel plus que précieux. Il s'agira alors de les avertir sur les obligations inhérentes à un lancement d'activité, de les conseiller sur les étapes à franchir, ainsi que sur les aides spécifiques dont ils pourraient bénéficier. ■

>>> Ce service vient vers vous à votre demande... Alors, n'hésitez pas à y avoir recours !

Chargé de relations finances

UNE ANALYSE POINTUE AU-DELÀ DES CHIFFRES...



Benoît Lescrenier
061 29 30 47

benoit.lescrenier@ccilb.be

Créé en février 2009, soit il y a deux ans à peine, le Service chargé de relations finances est d'emblée devenu un pôle incontournable de l'aide aux entreprises et aux créateurs. Peut-être par nécessité, peut-être aussi parce qu'il est un instrument objectif des aspects financiers des projets qu'on lui présente.

Précisons d'emblée que la démarche initiée en l'espèce ne s'apparente ni à ce que peut offrir un service comptable, ni à ce que propose un organisme de financement. Pas du tout ! Il se veut davantage complémentaire à ces partenaires, voire privilégie un travail de concert, et vise avant tout à aider les patrons à prendre du recul par rapport à leurs états financiers et à les informer quant aux différents montages et aides possibles en matière de financement. Cela étant, voilà bien un service utile puisqu'en deux années ce sont pas moins de 600 entreprises différentes et porteurs de projets qui ont été rencontrés, débouchant sur des analyses et le recours à des professionnels via différents supports. Méthodologie...

Pour les projets de création

Tout part en fait des prémices pour en arriver à un avis quant à la viabilité ou aux chances de succès en s'appuyant sur l'aspect financier des choses. La première analyse du projet porte donc sur la viabilité financière. Du coup, on met généralement l'accent sur les points les plus basiques, mais ô combien utiles, de la gestion d'entreprise, notamment le plan financier, le seuil de rentabilité, l'aspect de la TVA, des impôts et cotisations sociales... Le but recherché étant évidemment d'être suffisamment complet que pour éviter les mauvaises surprises après quelques années. Dans un deuxième temps, le chargé de relations finances attire aussi l'attention de l'entrepreneur, ou futur entrepreneur, sur l'importance de la recherche des différents partenaires financiers pouvant soutenir le projet, on pense par exemple, s'agissant de demandeurs d'emploi, et si le projet est suffisamment mûr, de la possibilité éventuelle d'introduire en direct une demande de prêt lancement avantageuse au fonds de participation pour maximum 30.000 euros ou, pour les médecins généralistes qui souhaitent se lancer, la possibilité

d'introduire les demande de primes et de prêts avantageux en direct au fonds de participation.

Pour les entreprises en développement

Le service sert en l'occurrence de point référent susceptible d'orienter utilement le patron qui grandit. L'analyse des comptes annuels de l'entreprise permet de cerner les points forts - et les faiblesses potentielles que d'aucuns peinent parfois à objectiver -, de souligner les principales sources d'attention à privilégier. L'expérience engrangée, et les contacts noués avec l'ensemble des partenaires financiers qui gravitent en Luxembourg belge, permet aussi de rendre un avis pertinent quant à l'analyse que fera la banque à la lecture d'un dossier comme celui que lui soumet l'entreprise. Le projet est-il réaliste? Sur quoi doit-on travailler pour maximiser les chances de succès lors des contacts avec les différents partenaires financiers pouvant soutenir le projet ?

Pour les entreprises en difficulté

L'entreprise en difficulté mérite autant d'attention que celle qui se développe, voire plus ! Pourquoi l'outil fait-il face à des problèmes ? Où en est-on exactement ? Quels mécanismes peut-on envisager d'activer pour sauver tout, ou partie, de l'entreprise ? L'ensemble de la démarche, complexe et délicate à bien des sujets, repose une fois encore sur l'analyse approfondie des comptes annuels débouchant inévitablement sur la recherche et l'identification des causes des difficultés rencontrées. L'ensemble des mesures déjà prises par l'entreprise, et celles pouvant encore l'être, doit être analysé pour trouver de nouvelles pistes de salut, des voies touchant aux cotisations sociales, aux accords à l'amiable, voire l'activation de la loi sur la continuité ou le recours au médiateur du crédit... Le chargé de relations finances, de par son regard neutre sur l'entreprise, orientera aussi souvent la recherche des différents partenaires financiers les plus

probables.

Pour les entreprises en phase de transmission et pour les projets de reprise

Après une première analyse des comptes annuels et la vérification du réalisme du projet de transmission ou de reprise, on entre naturellement dans le vif du sujet. C'est la phase d'explication des différents modes de transmission possible, avec les aspects fiscaux, les grandes méthodes de valorisation, le processus de transmission lui-même, les conventions de cession. On aborde bien sûr les incontournables au niveau de la préparation avant la mise en vente de l'entreprise, sans omettre de réfléchir le cas échéant à la recherche des différents partenaires financiers pouvant là encore éventuellement intégrer ou soutenir le projet.

Pour toutes les entreprises

Entendons-nous bien, il n'entre jamais dans les objectifs que ce service se substitue de quelque façon que ce soit aux professionnels du chiffre. Ainsi, en cas de besoin aigu, ou si l'entreprise souhaite aborder une thématique particulière, voire plus fouillée, comme la réalisation d'un plan financier complet, un dossier de valorisation d'entreprise... le Service chargé de relations finances redirigera toujours l'entreprise vers les spécialistes externes que sont les experts-comptables et autres conseils, le cas échéant en faisant appel aux subventions qui existent à différents niveaux.

Plus-value du service

De par le nombre d'entreprises rencontrées, le service vous permet réellement de prendre du recul par rapport à votre situation financière personnelle. Le chef d'entreprise qui se connaît trop bien est parfois, il faut le dire, un peu le nez dans le guidon. Une prise de recul à certains moments de la vie de l'entreprise peut faire du bien. Ce service est disponible gratuitement et confidentiellement. N'hésitez pas à y faire appel... ■