

# MICROLUX, PLUS QU'UNE SECONDE CHANCE

Véritable deuxième chance pour les personnes n'ayant pas pu aboutir à un accord avec les institutions financières traditionnelles, les porteurs de projets peuvent, depuis 2016, se tourner vers Microlux, première institution active en microfinance pour le Luxembourg et la Grande Région. Si vous souhaitez devenir votre propre patron ou développer votre activité, mais que vous n'avez pas accès au crédit bancaire « classique », l'organisme vous propose des microcrédits et un accompagnement individualisé pour votre projet de création ou de développement, que ce soit pour votre microentreprise ou votre entreprise sociale au Luxembourg. Afin d'en savoir plus sur son fonctionnement, nous sommes allés à la rencontre de Samuel Paulus, Senior manager de Microlux.



Samuel Paulus

TEXTE: MATHIEU ROSAN  
PHOTO: MICROLUX

## Pouvez-vous nous présenter Microlux et ses missions principales ?

Comme son nom peut l'indiquer, Microlux est une institution de microcrédit basée au Luxembourg. Nous sommes une entreprise sociale qui a pour but d'aider des entrepreneurs à créer leur entreprise ou de développer leurs projets. Nous effectuons des microcrédits, mais également de l'accompagnement. Nos missions principales sont axées sur deux branches distinctes ; l'inclusion sociale à travers laquelle nous aidons des personnes qui sont soit au chômage, soit bénéficiaire des minimas sociaux, et nous les aidons à réintégrer la société via la création d'entreprise. L'autre branche concerne le développement économique au sens large, car par le biais de la création d'entreprises, nous contribuons également au développement économique du pays.

## Quels sont les avantages pour un particulier de faire appel à vos services ?

Nous sommes véritablement une deuxième chance pour les porteurs de projets et nous intervenons lorsque les portes de toutes les banques se sont fermées. Si une personne souhaite faire un crédit à la banque et y parvient, c'est parfait ! Nous ne sommes pas là pour faire concurrence aux banques. En revanche, pour de nom-

breuses personnes, les conditions que les banques émettent en termes de garanties – y compris pour de petits montants – sont parfois impossibles à remplir pour certains. C'est finalement à ce moment que nous pouvons intervenir.

## Vous évoquez l'inclusion sociale comme l'une de vos missions principales. Comment choisissez-vous les profils avec lesquels vous travaillez ?

Plus de 60% des personnes qui ont reçu un microcrédit chez nous au moment de la demande, étaient soit demandeurs d'emploi, soit bénéficiaires du REVIS et plus du tiers restant sont de petits indépendants qui ont déjà leur licence et qui, malgré les économies qu'ils ont déjà pu mettre dans leur projet, ont dû faire face à un manque de trésorerie. D'une manière générale nous travaillons également beaucoup avec des associations comme Touchpoints par exemple, qui aide des réfugiés souhaitant devenir entrepreneurs. Ainsi, nous avons 15 à 20% de nos bénéficiaires qui sont des réfugiés et pour qui il est souvent compliqué de trouver un emploi. Lorsque nous décidons de l'octroi d'un crédit, la vision sociale du projet importe tout autant que ses garanties financières. C'est vraiment une valeur très importante pour nous dans l'acceptation ou non de l'un de nos crédits.

## Tous les secteurs sont concernés par vos offres de microcrédits ?

Oui complètement. Nous ne faisons pas d'exclusion. Tous les secteurs peuvent faire appel à nos services. Bien sûr il faut que cela soit légal (rires).

## Quel est celui qui fait le plus appel à vos services ?

On voit que les trois principaux sont les commerces classiques (boutiques, épiceries...), l'Horeca (cafés et restaurants) et enfin les prestations de services (taxis, instituts de beauté...).

## Quel regard portez-vous sur l'évolution de Microlux depuis sa création en 2016 ?

Nous sommes une institution assez jeune. Nous avons été créés en 2016 et avons

commencé avec les premiers microcrédits en 2017. Il a fallu un peu de temps pour que Microlux se fasse un nom et que tous les partenaires avec lesquels nous travaillons aujourd'hui comprennent parfaitement les contours de nos missions. Cela a mis un peu de temps, mais nous sommes désormais en mesure de dire que le processus est assez bien rodé. Nous travaillons aussi bien avec la Chambre des métiers que des structures comme Nyuko ou encore l'Adem avec qui nous avons de bonnes relations. Nous avons évidemment également des partenariats avec les différentes banques du pays. Ainsi, lorsqu'elles ne sont pas en mesure de pouvoir proposer un crédit à un client, elles ont désormais très souvent le réflexe de transmettre des projets à notre organisme.

## Notez-vous des différences depuis la crise sanitaire au niveau des personnes qui font la demande d'un microcrédit ?

Il y a deux choses à différencier ici. La première, ce sont nos clients actuels qui souffrent beaucoup de la situation malgré les aides gouvernementales. Malheureusement, ce n'est pas terminé car leur chiffre d'affaires est bien inférieur à ce qu'il était avant la crise. Étant donné que la crise n'est pas terminée, nous avons évidemment quelques craintes pour certains d'entre eux. Nous nous devons donc de les accompagner et de travailler avec eux afin de les aider à surmonter leurs difficultés. La deuxième concerne les nouvelles demandes. Nous en avons finalement eu assez peu car je pense que ce n'est pas un nouveau prêt qui permettra de venir en aide aux entreprises en grande difficulté, mais plutôt des subventions. Finalement nous avons davantage travaillé avec des personnes souhaitant se lancer et qui voient des opportunités malgré la crise. Durant les mois d'avril et mai nous avons eu très peu de projets, contrairement à la période estivale et là depuis quelques semaines, les demandes sont à nouveau moins nombreuses. On constate donc qu'il y a vraiment une corrélation entre le nombre de projets que l'on nous soumet et l'évolution de la situation sanitaire.