

## Quand l'entreprise grandit (trop) vite...

*Si le démarrage d'un projet est en soi une victoire, gérer la croissance n'est pas triste non plus. Les fondateurs de la Curtius le savent bien. La Socamut leur a permis de sortir de l'impasse.*

Lorsque Renaud Pirotte et François Dethier ont commencé à brasser de la bière dans leur garage, durant leurs études en agronomie, ils n'imaginaient sans doute pas en vendre un jour en France, en Italie et aux Pays-Bas. Bien sûr, au vu de l'accueil que leurs proches réservaient au produit, ils pouvaient à tout le moins rêver à une réussite. Mais il y avait du chemin...

Ce parcours jusqu'au succès n'a pas été si long, au fond. Même si juste après leurs études, en 2009, ils estimaient le projet simple. "Tout au plus un an pour le lancer", pensaient-ils. "Mais dans les faits, il a vivoté trois ans", confie Renaud Pirotte. Le premier coup de pouce est venu de l'émission télé "Starter!", qu'ils ont remportée en 2012. "Cela nous a permis d'être coachés par des professionnels. Nous nous sommes rendu compte que ce qu'il nous manquait avant tout, c'était de nous concentrer à 100 % sur le projet. Nous avions la bière, le nom, et même les étiquettes, mais nous nous en occupions après journée. Nous n'étions pas assez structurés."

Autre leçon retenue : "Les coaches nous disaient de rencontrer et connaître nos clients, leurs envies, leurs besoins." C'est à cette période que les deux fondateurs de la Microbrasserie de la Principauté ont effectué leurs derniers choix stratégiques.

Depuis le 13 avril 2012, la Curtius est officiellement sur le marché. "Nous avons d'abord vendu dans l'horeca. Mais petit à petit, nous avons gagné des marchés, de la Wallonie à la Belgique, et maintenant à l'exportation. Et nous sommes entrés dans les grandes surfaces en Wallonie et à Bruxelles, via Delhaize." Les fondateurs avaient prévu de vendre 300 hectolitres la première année ; ils en ont écoulé 600.

Forcément, les besoins de la société ont suivi la même courbe ascendante : engagement d'un commercial, achat de matériel... "Nos chiffres 2013 étaient bons. On continuait à grandir. Mais là, ça a coïncé", raconte Renaud Pirotte. La microbrasserie a connu, en été 2013, ses premiers problèmes de trésorerie. "Pour grandir, nous avions besoin de matériel, à savoir une cuve supplémentaire et des fûts pour livrer les cafés. Il n'était plus possible de faire cet investissement sur fonds propres. Il y avait urgence car nous étions quasi en rupture de stock chaque mois."

Telle quelle, leur demande d'un prêt de 25.000 euros était refusée. Mais leur banque a présenté le dossier à la Socamut, filiale de la Sowalfin dédiée aux micro-entreprises et aux indépendants. Celle-ci a garanti le crédit à hauteur de 75 %. Une fois la garantie Socamut accordée, les fonds ont été rapidement débloqués, et les investissements ont pu être réalisés. "Il est vrai que c'est un petit montant dans l'absolu, mais pour nous, il s'agissait d'un crédit très important à ce moment-là. Nous étions bridés financièrement et risquions de perdre des clients car nous ne pouvions plus faire face à la demande."

Aujourd'hui, la brasserie tourne à plein régime et la croissance n'est certainement pas terminée. "Nous avons signé un partenariat qui s'annonce important avec les Pays-Bas, se réjouit Renaud Pirotte. Nous venons aussi de recevoir nos premières commandes d'Italie et de Paris."



Renaud Pirotte et François Dethier ont installé la Microbrasserie de la Principauté rue de la... Brasserie à Liège.

### → 450 PRODUITS MIXTES EN 2013

*La Socamut a créé le produit mixte pour faciliter l'accès au financement par l'octroi de garanties et de prêts automatiques. Cet outil se compose d'une garantie pouvant couvrir jusqu'à 75 % d'un microcrédit bancaire de maximum 25.000 euros, et/ou d'un prêt subordonné de la Socamut de maximum 50 % du montant accordé par la banque (soit maximum 12.500 euros). Ce produit mixte a un caractère automatique : la banque ne doit pas obtenir d'accord préalable pour accorder le financement. Elle s'engage simplement à en informer la Socamut, qui contacte alors l'entrepreneur afin de signer la convention de prêt subordonné et de libérer les fonds. En 2013, la Socamut a octroyé 450 produits mixtes, représentant près de 7 millions d'euros de garanties sur des crédits bancaires, et 3,6 millions d'euros de prêts subordonnés.*