

LE PRODUIT MIXTE DE LA SOCAMUT : un double avantage !

Depuis juillet 2011, la SOCAMUT (filiale de la SOWALFIN) propose aux très petites entreprises et aux indépendants établis en Wallonie un outil qui facilite le financement de leurs projets. Ce produit est appelé « produit mixte » car il combine une garantie sur un crédit bancaire et un prêt complémentaire de la SOCAMUT. Le processus est extrêmement simple : l'entreprise ou l'indépendant qui sollicite un crédit bancaire de maximum 25.000€ pourra bénéficier d'une garantie automatique de 75% sur ce crédit de la part de la SOCAMUT. L'entrepreneur aura, en plus, la possibilité d'obtenir un prêt subordonné de la SOCAMUT, ce prêt étant limité à 50% du crédit bancaire (donc 12.500€ maximum).

La grande nouveauté du produit mixte, c'est son caractère automatique : la banque ne doit pas obtenir d'accord préalable de la SOCAMUT pour accorder le financement. Elle s'engage simplement à en informer la SOCAMUT qui confirme la garantie à la banque et contacte alors l'entrepreneur afin de signer la convention de prêt et de libérer les fonds. Le produit mixte peut intervenir pour des besoins

de financement divers (aménagements, achat de matériel, trésorerie,...) et à tous les stades de la vie de l'entreprise (lors de la création d'une nouvelle activité ou la reprise d'une activité existante et, bien entendu, aussi, plus tard, dans le cadre de sa croissance).

L'entrepreneur qui en fait la demande peut ainsi obtenir jusqu'à 37.500 € de financement, de manière rapide et sans démarche complexe. Le produit mixte permet, par ailleurs, à la banque de partager son risque avec la SOCAMUT.



LE FONDS EUROPEEN DE DEVELOPPEMENT REGIONAL ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR.



Audrey Moineau
(The Tasting Room Company) : « Sans la Socamut, je n'aurais pas pu me lancer »

On dit que la vérité est dans le vin. Audrey Moineau, elle, y a aussi trouvé une nouvelle vie. En 2009, cette jeune juriste diplômée est partie vivre en Afrique du Sud pendant un an. Elle en est revenue avec une passion dévorante pour la patrie de Nelson Mandela, et en particulier ses grands crus.

« Ce fut un vrai coup de foudre », révèle celle qui a récemment ouvert sa propre cave dans le centre de Chênée. « J'ai profité de mon séjour là-bas pour étudier l'œnologie. J'ai ramené mon premier container quand je suis rentrée en Belgique et je l'ai installé chez mes parents. J'ai d'abord commencé à vendre des bouteilles depuis mon site Internet et dans les Foires. Ce n'est que l'an dernier que j'ai ouvert ma boutique. »

Dans un marché aussi concurrentiel que celui du vin, Audrey a rapidement compris qu'elle devait se

démarrer. Elle a heureusement pu développer des liens privilégiés avec quelques-uns des meilleurs producteurs sud-africains. « Les vins provenant de là qu'on trouve dans nos grandes surfaces sont souvent des produits bas de gamme conçus par de grandes coopératives. J'ai conclu des contrats d'exclusivité avec une série de petits producteurs dont les cuvées sont de bien meilleure qualité. J'ai visité personnellement tous les vignobles dont je vends les bouteilles. Je suis assez fière de pouvoir dire que j'ai dégusté et approuvé tous les vins qui sont proposés dans mon magasin. »

« Si c'était à refaire, je n'hésiterais pas »

Audrey n'avait que des moyens limités pour démarrer son entreprise. Elle a heureusement pu compter sur le soutien de la Socamut, une initiative dont elle n'a pas fini de vanter les mérites. « J'en ai entendu parler pour la première fois lors d'un déjeuner organisé pour les femmes chef d'entreprise. On m'en a ensuite présenté tous les avantages lors d'une réunion du réseau Diane, une association qui vient en aide aux

jeunes indépendantes. Je n'avais pas beaucoup de fonds propres à investir et je ne voulais pas qu'un de mes proches se porte garant pour moi. Les portes des banques m'étaient donc résolument closes. J'ai heureusement pu compter sur ce mécanisme de garantie bancaire et de prêt qui m'a permis de me constituer un stock suffisant pour me lancer. Grâce à la Socamut, il est rapidement passé de 4500 bouteilles à environ 12 000. C'est très motivant de voir que des gens croient en mon projet et acceptent de se mouiller pour moi. Si c'était à refaire, je n'hésiterais pas. J'ai d'ailleurs conseillé à d'autres jeunes entrepreneurs de faire appel à leur produit mixte et ils en sont ravis eux aussi. »

Gilles Syenave

Pour plus d'informations sur le produit mixte de la SOCAMUT, consultez : www.socamut.be/produit-mixte

