

Magazine

[Précédent](#) • [Suivant](#)

Les bateliers néerlandais veulent s'autofinancer

POSTÉ LE 15 FÉVRIER 2015 DANS N° 02/2015 - TRANSPORTS EN NORD/PAS-DE-CALAIS, PROFESSION : VOIE D'EAU AVEC 0 COMMENTAIRES

Les opérateurs fluviaux néerlandais veulent se doter d'un levier alternatif pour le financement de leurs projets. Une société coopérative baptisée Binnenvaart Kredietunie Nederland/BKN devrait voir le jour prochainement. Elle vise en particulier à aider les jeunes entrepreneurs et à maintenir en activité des bateaux de faible tonnage.



*Il est difficile aujourd'hui d'obtenir des «petits» prêts aux Pays-Bas, ce qui freine l'entrée des jeunes dans la profession.
(Doc. Annemarie van Oers)*

Depuis que la crise a éclaté, nombreux sont les bateliers à se plaindre de la difficulté – beaucoup diront l'impossibilité (même si la situation se serait quelque peu améliorée ces derniers temps) – d'obtenir des banques les crédits dont ils ont besoin pour investir ou garantir la pérennité de leur entreprise. Le problème se pose avec une acuité particulière dans le segment des crédits allant jusqu'à 250000€, ce qui freine l'entrée sur le marché de jeunes entrepreneurs et constitue un blocage à la reprise d'unités de faible tonnage encore parfaitement exploitables. Dans le contexte actuel de diminution de la flotte adaptée aux voies d'eau de faible gabarit (pour laquelle le problème de la surcapacité sur le marché ne se pose pas), envoyer ces bateaux à la casse parce que leur propriétaire ne trouve pas de repreneur n'est pas la bonne solution.

Une union de crédit

Binnenvaart Logistiek Nederland/BLN, la nouvelle organisation coupole du secteur fluvial aux Pays-Bas, a mis sur les rails en juillet dernier le projet de créer une coopérative sans but lucratif « pour les entrepreneurs par les entrepreneurs », pour faciliter l'accès au crédit. Dans une enquête menée auprès des bateliers dans les mois qui ont suivi, une large majorité se disait favorable à une telle initiative. Près des deux tiers des opérateurs interrogés se disaient même prêts à y apporter une contribution, notamment en acquérant des obligations émises par une telle entité.

Ces efforts devraient conduire d'ici à début mai à la création de Binnenvaart Kredietunie Nederland/BKN, qui s'appuyera sur les mêmes principes que d'autres institutions sectorielles de type « union de crédit » aux Pays-Bas. Dans le projet tel qu'il se présente à l'heure actuelle, un batelier devra déboursier 1000€ pour devenir membre de la coopérative (et pouvoir bénéficier de ses prêts). Le financement des projets se fera essentiellement par l'émission d'obligations d'une valeur de 10000€. Ces obligations pourraient avoir des échéances variables, allant par exemple de trois à sept ans.

Une commission composée d'entrepreneurs « qui connaissent parfaitement le marché » se prononcera sur la validité des dossiers introduits et en évaluera les risques, ainsi que les capacités entrepreneuriales du demandeur. Celui-ci doit par ailleurs se choisir un « coach » expérimenté parmi les membres de la coopérative pour l'accompagner dans son projet. « L'accompagnement par un tel coach est une condition pour l'attribution d'un crédit », dit un document de BLN. D'après l'organisation, cette formule a fait ses preuves à l'étranger et se traduit notamment par un très faible taux d'échec.

La démarche n'est pas sans rappeler celle de l'association française Entreprendre pour le fluvial/EPF, née en 2007 et qui a lancé, il y a quelques années, «Fluvial initiative». Là aussi, une commission composée d'experts de la voie d'eau doit apprécier la qualité des projets introduits, le porteur de projet pouvant obtenir un prêt d'honneur allant jusqu'à 90 000 €, remboursables en cinq ans, pour financer ses besoins en fonds de roulement. EPF a déjà aidé plusieurs dizaines d'entrepreneurs à réaliser des investissements.

L'association a fait connaître l'an dernier son intention de franchir une étape de plus en mettant en chantier une holding incubatrice de type coopératif pour accompagner et financer la création d'entreprises dans le secteur fluvial. La réflexion sur ce dossier, à laquelle participent l'ensemble des acteurs de la filière, ne devrait toutefois pas aboutir avant 2016.

Avec ou sans les chargeurs et les affréteurs ?

Dans le cas néerlandais, un groupe de travail prépare également le terrain. « Tous les scénarios ne sont pas encore définis », indique à ce propos Peter Schaberg, qui occupe depuis peu chez BLN le poste de conseiller marché & économie laissé vacant par le départ d'Erik van Toor. P. Schaberg fait partie du groupe de travail en question.

L'objectif est d'apporter un soutien financier à six ou sept entrepreneurs fluviaux dès la première année d'opération, pour un volume total de 1,5 à 2 Mio €. Ce rythme devrait doubler après la phase de démarrage, mais la coopérative devra veiller à ne pas dépasser un certain encours. Le capital total ne pourra en effet pas grimper au-dessus de 11 Mio €, sous peine de tomber sous le coup des règles en matière de surveillance du secteur bancaire, explique le conseiller.

Une autre question reste à trancher : sera-t-il donné suite à l'intérêt émanant d'autres parties que les entrepreneurs fluviaux pour participer à la Kredietunie ? Des chargeurs et des affréteurs fluviaux impliqués dans des trafics nécessitant des bateaux de petit tonnage mais qui ne veulent pas investir eux-mêmes dans la cale, se seraient déjà manifestés en ce sens. Même si cela devait se faire sous forme de prêts, sans que ces sociétés ne deviennent membres effectifs de la coopérative (elles ne participeraient donc pas – avec droit de vote – à l'assemblée générale), « nous devons décider si c'est quelque chose que nous voulons », dit encore le responsable de BLN.

P. Schaberg reconnaît dans le même temps qu'une telle solution permettrait sans doute de réunir plus facilement les fonds recherchés. Mais BLN regarde aussi du côté d'instances publiques susceptibles d'accorder des fonds pour soutenir le démarrage de nouvelles entreprises dans le cadre de la Kredietunie.

J.-L. V.