

## Financer Autrement, une Passion !

La semaine dernière, Serge Nouara, directeur de la FAE, nous accueillait dans ses locaux de Plan les ouates pour nous parler de cette fondation:

**Apprécier la mission de la FAE sur l'aspect de l'emploi est bien mais pas exhaustif, pouvez-vous nous exposer les missions de la fondation?**

« La mission de la FAE va bien au-delà de l'aspect quantitatif ! Elle joue un rôle en matière sociale, un maintien de la proximité avec les acteurs économiques. Mais surtout elle joue un rôle dans le maintien des savoir-faire à Genève : dans chaque quartier, dans chaque rue, il y a des savoir-faire qui sont parfois cinquantenaires, centenaires même. La FAE s'est attachée à préserver ces savoir-faire alors que tous les indicateurs économiques n'étaient pas forcément là. »

« La valeur ajoutée de la FAE est là ! Il y a aussi tout un aspect qualitatif qui n'est pas pris en compte. Quand on parle d'efforts... la FAE s'attache à passer plusieurs semaines, plusieurs mois à étudier des dossiers pour au final arriver à des solutions subsidiaires, de financement, de rapprochement, de création de joint-venture, de mandats de conseil qui ne sont pas quantitatif... Et aujourd'hui, s'il y a l'aspect financier, il est également utile de prendre de la hauteur, cela fait six ans! La mission économique de la FAE est indéniable ! »

« Quand on regarde une entreprise comme VAUDAUX SA ([www.vaudaux-ge.com](http://www.vaudaux-ge.com)) qui a connu un bon nombre de péripéties, qui est une entreprise centenaire, qui souffre d'une forte concurrence locale ou même asiatique, que la FAE rentre au capital et que l'on envisage pour les 5 prochaines années différentes hypothèses qui n'ont rien à voir avec l'aspect financier et qui permettront de pérenniser les emplois et le savoir-faire ! »



© D.R.

**Dans votre bilan annuel, vous indiquez que 277 entreprises ont pris contact avec vous et seulement un tiers a été retenu, comment effectuez-vous la sélection ?**

« Une des premières missions de la FAE est qu'elle intervient de manière subsidiaire pour des financements classiques mais aussi pour des financements qui sont méconnus par le dirigeant et qu'il a pourtant sous les yeux. C'est le dirigeant qui doit croire en son entreprise ! »

« De plus, dans bien des cas, on ne peut pas rendre de mauvais service à quelqu'un. Une personne qui a un projet sans avoir envisager tous les aspects de celui-ci, notamment la perspective d'une éventuelle valeur ajoutée de son activité en matière économique, d'emplois et qu'il va devoir diviser son salaire par 3, pour un projet parfois monté sur un coup de tête, une ambition personnelle. »

« Il y a aussi la distorsion de concurrence, un dirigeant qui croit en son projet aura tous les motifs pour vous expliquer qu'il ne fait pas concurrence... et pourtant! Il y a enfin des entreprises qui attendent trop longtemps pour venir nous voir. »

**77% des entreprises obtiennent une réponse positive après la première sélection, que dire alors des 23% restants ?**

« Cet élément traduit la valeur ajoutée du conseil de la FAE, tous les membres ont une vision complémentaire et parfois ils éclairent le dossier d'un nouvel aspect que nous n'avions pas pris en compte ! Bien sûr, un dossier refusé peut revenir, voire le dirigeant a un droit de réponse et peut argumenter son dossier devant les membres du conseil. »

**Les pertes cumulées de la FAE ont un taux de 5%, est-ce que cela représente finalement le taux de défaillance des entreprises ?**

« Non ! Parfois l'entreprise se laisse aller dès qu'elle sait que la FAE est derrière elle. Et lorsque la FAE déclenche, la société se ressaisie et arrive à trouver finalement une solution qui permet de maintenir et sauver son activité, c'est tout le mal qu'on lui souhaite ! »

13.06.2012