

Le cautionnement aide les PME à décrocher des financements

PROPOS RECUEILLIS PAR
PIERRE CORMON

Un entrepreneur a un projet, mais de la peine à décrocher un financement bancaire? La Confédération a mis en place un mécanisme d'aide à son intention. Il permet à une organisation d'accorder un cautionnement d'une valeur de cinq cent mille francs à son entreprise, pour peu qu'elle soit jugée viable et son projet prometteur. S'il fait défaut, c'est l'organisation de cautionnement qui remboursera la banque, jusqu'à concurrence de la somme cautionnée.

Une structure nommée Cautionnement romand chapeaute des antennes de proximité situées dans les cantons de Genève, de Vaud, du Valais, de Neuchâtel et de Fribourg. Olivier Grometto, directeur de la relation clients à la FER Genève, siège dans son conseil d'administration en tant que représentant de l'Union des associations patronales genevoises (UAPG, dont la FER Genève fait partie). Il répond à nos questions.

A quoi sert le cautionnement?

Il permet d'abord à une entreprise qui n'aurait pas forcément eu accès au crédit bancaire d'en bénéficier. Ensuite, il permet d'obtenir un taux d'intérêt plus bas, puisque la composante risque, pour la banque, est égale à zéro. Les taux d'intérêt des prêts cautionnés sont en moyenne de 3,6%, mais les différences entre banques peuvent être notables.

Précisions

Les coordonnées des antennes cantonales romandes sont disponibles sur les sites www.cautionnementromand.ch (GE, VD, VS, NE, FR) et www.bgm-ccc.ch (JU, BE). A Genève, c'est la Fondation d'aide aux entreprises (www.fae-ge.ch) qui joue le rôle d'antenne. Elle propose également d'autres mesures de soutien.

Dans quel cas accordez-vous un cautionnement?

Aux entreprises en création ou qui ont moins de trois ans d'existence et qui n'ont en principe pas accès au crédit bancaire. Ensuite, aux entreprises en développement qui veulent créer une nouvelle ligne de production, acheter des locaux, du matériel, disposer de fonds de roulement, etc. Enfin, aux entreprises en transmission. Nous intervenons pour cautionner l'acheteur, qui n'a pas forcément les fonds nécessaires pour réaliser la transaction.

Quelle est l'attitude des banques par rapport au cautionnement?

Nous avons débuté essentiellement avec les banques cantonales. Les grandes banques ont d'abord été très réticentes, estimant que le mécanisme allait fausser la concurrence. Elles nous disaient: «Nous traiterons les clients que vous cautionnez exactement comme les autres». Nous avons dû aller trouver les responsables du crédit pour leur expliquer le fonctionnement du cautionnement et ils ont fini par intégrer ce facteur dans leurs calculs. Aujourd'hui, UBS accorde des taux moyens inférieurs à 3,6% aux entreprises cautionnées, tout comme Credit Suisse; c'est pratiquement la moitié du taux normal.

La limite supérieure du cautionnement est de cinq cent mille francs, est-ce assez?

Non. Si vous voulez construire une halle, lancer un projet industriel, la limite est très vite dépassée. Et si vous voulez racheter une entreprise, les sommes se comptent souvent en millions de francs. Cela fait donc longtemps que nous essayons de convaincre la Confédération de relever la limite à un million. Une motion du conseiller national Raphaël Comte en ce sens a été acceptée par les chambres fédérales, elle devra donc être mise en œuvre. Cela peut cependant prendre du temps: la nouvelle limite n'entrera probablement pas en vigueur avant deux ou trois ans. ■