



Tribune de Genève SA
1211 Genève 11
022/ 322 40 00
www.tdg.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 45'871
Parution: hebdomadaire

N° de thème: 215.007
N° d'abonnement: 1078728
Page: 2
Surface: 47'785 mm²

Comment bien financer sa société



Eric Emery, boulanger dans le quartier de Moillebau, a fait appel, avec succès, à sa clientèle pour financer ses projets. PIERRE ABENSUR

Les conseils de spécialistes sur les diverses solutions de financement proposées à Genève

Elisabeth Tripod-Fatio

Service de la promotion économique de Genève (SPEG)

Organisés par le Service de la promotion économique du canton de Genève (SPEG) et ses partenaires, les Petits-déjeuners du commerce sont d'excellentes occasions de s'informer sur les questions relatives à la création et à la gestion des commerces et des cafés-restaurants. A cette occasion, trois experts ont évoqué diverses solutions de financement. Aperçu de leurs recommandations.

Structure cantonale, la FAE (Financer autrement les entreprises) apporte une variété de solu-

tions de financement sur mesure qui permettent, notamment, de faciliter la création, la croissance et la transmission d'entreprises. Elle propose aussi des cautionnements, à savoir des garanties de remboursement, qui facilitent l'octroi de crédit bancaire aux entreprises.

La FAE prend des participations minoritaires au capital d'entreprises. Pour cela, elle dispose de 30 millions de francs de fonds publics, dont près de la moitié est aujourd'hui investie dans douze sociétés. Son directeur, Serge Nouara, précise qu'en huit ans d'activité, la FAE a pu épauler financièrement 380 PME genevoises, représentant 4400 emplois au total.

Maîtriser son endettement

Autre structure d'aide pour les entreprises qui ne répondent pas aux critères d'octroi des banques, la

Fondetec offre des solutions de financement aux entreprises actives en Ville de Genève. Elle accorde des prêts sur cinq ans avec un taux d'intérêt de 5% par an, tout en apportant des conseils aux entrepreneurs sur la structure et la gestion du financement de leur entreprise.

Ainsi, «nous attirons l'attention du patron sur les points de vigi-

lance en matière de levée de fonds. Nous l'aidons aussi à envisager des solutions de financement originales, comme le crédit fournisseur, le crowdfunding (*lire aussi l'encadré*), les contre-affaires ou le sponsoring», précise son directeur Jérôme Favoulet.

Quand l'entreprise a atteint sa phase d'expansion ou de maturité, elle peut s'adresser à une banque. Chef du financement aux PME de la Banque Cantonale de Genève (BCGE), Sébastien Collado rappelle l'importance d'un endettement équilibré selon les capacités finan-



Tribune de Genève SA
1211 Genève 11
022/ 322 40 00
www.tdg.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 45'871
Parution: hebdomadaire

N° de thème: 215.007
N° d'abonnement: 1078728
Page: 2
Surface: 47'785 mm²

cières de l'entreprise. Ligne de crédit, crédit d'exploitation ou d'investissement et leasing sont quelques-unes des solutions que la banque proposera à l'emprunteur qui aura su la convaincre par des arguments qualitatifs et quantitatifs.

Séduire les banques

«Bien sûr, nous analysons les

comptes et le bilan du demandeur et établissons des ratios financiers. Mais nous apportons aussi toute notre attention à la personnalité du patron et à la qualité de son projet. Il faut donc préparer un dossier complet, vendeur et séduisant», dont le contenu est détaillé dans la *Doctrine de financement de la BCGE*, brochure téléchargeable

sur le site internet de la banque (www.bcge.ch).

Pour en savoir plus sur l'aide que le SPEG peut apporter aux entreprises et aux commerces et pour télécharger les présentations «Comment financer son commerce ou son restaurant»: www.ge.ch/entreprises.

Quand la créativité se met au service du financement

Il est souvent bien utile d'avoir des idées créatives pour développer ses projets. Telle est la leçon qu'on tire en écoutant Eric Emery raconter l'expérience du financement de la réfection de sa boulangerie-tea room dans le quartier de Moillebeau. Ne répondant pas aux critères des banques, Eric Emery a imaginé faire appel à ses clients. Il a donc déposé des petits feuillets sur son

comptoir, proposant un contrat de prêt d'une simplicité déconcertante. Par ce contrat, il s'engageait à verser à ses «clients-actionnaires» un intérêt substantiel chaque année et à les rembourser dans les six ans maximum. Il a ajouté à cela une assurance-vie comme garantie supplémentaire et s'est lancé dans sa propre aventure de *crowdfunding*. Grâce à la relation très personnelle qu'il entretenait

depuis une quinzaine d'années avec des clients fidèles, tous convaincus par l'homme et la qualité de ses produits, il a su séduire plus de 60 d'entre eux qui ont mis à sa disposition plus d'un million de francs. «De plus, j'ai fidélisé mes clients qui se trouvent ravis de continuer à soutenir leur boulanger de quartier», déclare le sémillant artisan. **E.T-F**