

# Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève

CCIG

Posté le 21/12/2018

**L'argent est le nerf de la guerre, et c'est aussi celui de l'entreprise. A Genève, le système de financement des entreprises est bien rodé. Mais obtenir de l'argent de la part d'organismes étatiques et de banques doit se mériter et répondre à des règles précises.**

Tout comme une voiture, pour démarrer et progresser, une entreprise a besoin d'essence, en l'occurrence de financement. Mais rares sont celles qui parviennent à se développer sur la seule base de leurs propres fonds, que ce soit pour les fonds de roulement (décaissements/encaissements) ou pour l'investissement. La Fondation d'aide aux entreprises (FAE), de droit public, joue souvent le rôle d'un tremplin, bienvenu pour les nouvelles PME. Elle leur sert à la fois de fonds d'amorçage et de coup de pouce salutaire. « Le besoin d'argent frais se fait sentir quand la trésorerie est immobilisée par d'autres investissements ou qu'il y a un ralentissement passager », relève son directeur Patrick Schefer.

Le principal outil de la FAE est le cautionnement (85% des cas). En clair, elle apporte une garantie à la banque, qui, elle, octroie le prêt. Une démarche régie par le Cautionnement romand, coopérative liée au système fédéral de cautionnement qui peut s'engager jusqu'à 500 000 francs par projet. Une autre solution est l'avance de liquidités sur facture ou factoring. Un système auquel la Suisse est encore réfractaire par rapport à ses voisins. Il permet d'avancer jusqu'à 250 000 francs à une société contre la cession de factures ouvertes pour qu'elle puisse régler les frais courants. Car entre l'émission d'une facture et le paiement effectif, plusieurs mois peuvent s'écouler, entraînant un manque de liquidités. Contrairement aux idées reçues, en Suisse, on ne s'acquitte pas aussi facilement que ça de ses factures. C'est vrai pour les particuliers et les entreprises. Selon l'étude « European Payment Report 2016 » d'Intrum Justitia, les firmes helvétiques règlent leurs dus réguliers après 37 jours, avec sept jours de retard sur les délais, dans la moyenne européenne. Des retards dus en général aux difficultés financières et à une surcharge administrative. Dans certains cas spécifiques, la FAE propose en outre un financement de mandats d'audit et une prise de participation minoritaire.

La FAE, qui dépend désormais du Département des finances, résulte de la fusion en 2005 de la fondation Start PME, de l'Office genevois de cautionnement mutuel (OGCM) et des mécanismes issus de la loi instituant une aide aux petites et moyennes industries (LAPMI). Sa création n'a pas été fondée sur la philanthropie, mais sur un système gagnant/gagnant qui rapporte à l'Etat. Sur 5,39 millions de francs engagés l'an dernier, 19 millions lui sont revenus en gains fiscaux (23,3 millions de retombées en tout), un ratio intéressant. Cela prouve l'importance de soutenir des structures qui, par leur développement progressif, auront un effet multiplicateur pour la collectivité.

## La FAE soucieuse de l'emploi

Le choix des dossiers s'opère une fois par mois : les huit membres du Conseil de fondation sélectionnent les postulants selon une série de critères, tels que la rentabilité à terme. La FAE doit aussi éviter la distorsion de concurrence : « On ne peut déceimment financer une entreprise en faisant couler son concurrent ! », aime à rappeler Patrick Schefer. Autre condition déterminante : le maintien ou la création d'emplois locaux.

La FAE ne peut pas non plus s'immiscer dans la conduite d'une entreprise et être juge et partie. Elle se contente de donner les bonnes clés au patron qui peut ainsi se concentrer sur son cœur de métier. La fondation se veut généraliste : il n'y a pas pour elle de bon ou de mauvais secteur. Ainsi, les restaurants ont un risque de faillite important au début et moins par la suite, alors que pour les sociétés informatiques, c'est le contraire ! Parmi ses récents exemples de réussite, la résurrection de la société Acqiris spécialisée dans les cartes électroniques.

## A l'écoute de la qualité des projets

L'UBS respecte plusieurs critères lors de l'octroi d'un financement, à commencer par la qualité du management : « Nous sommes sensibles à la qualité du patron, même si son entreprise peut faire face à des problèmes ponctuels, affirme Alexandre Prêtre. Il est faux de prétendre que les banques ne sont pas là pour les petites structures, si des objectifs de croissance sont avancés et étayés. Ce qui compte aussi, c'est de fidéliser l'entrepreneur ». Autre paramètre pris en compte, le montant de cash-flow qui déterminera le niveau d'endettement théorique sur sept ans, le volume d'affaires escompté, les références du bénéficiaire et l'absence de poursuite judiciaire.

En clair, toute entreprise est reçue par un conseiller, son dossier accepté directement ou, en fonction de la taille ou de la complexité, transmis à un comité de crédit qui statue. Dans le cas d'UBS, l'établissement propose aux PME une formule de crédit jusqu'à 500 000 francs sans garantie. Cela se fait au moyen d'un formulaire à remplir directement sur Internet, mais qui est ensuite dûment analysé à l'aune de plusieurs paramètres internes.

## Proximité et suivi personnalisé

Les deux grandes banques suisses ne sont pas seules sur ce marché. Les banques cantonales sont aujourd'hui le numéro un du financement des PME en Suisse avec une part de marché estimée à 31%. La Banque cantonale de Genève (BCGE) y joue un rôle important : « Nous traitons les demandes de sociétés de toutes les tailles, relève Sébastien Collado, Chef du Département PME & Indépendants à la BCGE. Au 30 juin 2018, notre établissement finance l'économie locale à hauteur de 15,9 milliards ». Sur le marché spécifique de la petite entreprise, si le client présente une solvabilité suffisante, l'établissement lui délivre un prêt professionnel, pouvant aller de 20 000 à 150 000 francs, et

ce dès seulement une année d'existence. La vigilance reste bien entendu de mise, car les statistiques prouvent que le taux de survie à cinq ans d'une entreprise est en moyenne de 50%. « Dans notre établissement, nos conseillers en financement peuvent prendre eux-mêmes la décision d'octroyer un petit prêt, sans recours à un *credit office*, ce qui nous distingue de nos concurrents. Ceci permet réactivité et qualité de service : c'est notre état d'esprit », souligne Sébastien Collado. La BCGE s'appuie sur un réseau de 21 agences locales, qui assure proximité et suivi personnalisé à l'entrepreneur en parallèle à des plateformes de communication numériques.

### Transparence parfois risquée

Les banques suivent des règles prudentielles strictes, dispositifs dont le but premier est de protéger les clients. Ponctuellement, elles peuvent – il est vrai – avoir une attitude déconcertante. Certaines peuvent stopper des crédits quand des entreprises changent leur statut juridique. Plus grave, en ne jouant pas carte sur table avec son prêteur, le patron risque une volte-face définitive ! Il peut aussi se voir refuser un crédit, s'il « effraie » son banquier par des appétits commerciaux démesurés. On ne peut avancer des perspectives à dix ans avant d'avoir bien démarré son affaire ! En Suisse, la prise de risque est redoutée, mais c'est grâce à cela qu'elle a une réputation de rigueur.

---

### **La FAE en quelques chiffres**

« En douze ans d'existence, la FAE a accordé un soutien global en faveur de 562 PME genevoises dépassant CHF 189 millions permettant de créer ou de maintenir plus de 8000 emplois. Rien qu'en 2017, elle a « auditionné » 587 entreprises. Au final, 67 ont bénéficié de son soutien, après un examen minutieux des postulants. La FAE est au bénéfice d'un contrat de prestations de l'Etat pour la période 2016-2019, d'un montant de 5,39 millions de francs.

---

### **Panorama des organismes d'aide**

En plus de l'apport d'argent frais, des structures accompagnent et coachent le développement de l'entreprise à Genève. Sur son site internet, l'Etat a mis en place un « portail pour entreprises » en guise de guichet universel pour les futurs patrons. Citons aussi le « [Guide du créateur d'entreprises](#) »\*, fruit d'un partenariat entre l'Etat et d'organismes privés dont la CCIG, qui présente les possibilités et étapes de la constitution d'une entreprise.

[Liste des organismes d'aide aux entreprises et d'encouragement à l'innovation](#)

---

### **Le crowdfunding, marginal ou non ?**

Le financement participatif (crowdfunding) représente une alternative aux financements traditionnels, surtout pour de petits montants. Malgré son essor actuel, il reste assez marginal. Il a démarré en Suisse vers 2008 et, en 2017, a permis de lever CHF 374,5 millions de francs\*. Le marché est en plein essor et le crowdfunding commence à représenter un moyen intéressant de lever des fonds. Cependant, il reste encore modeste en comparaison internationale : en 2017, la population chinoise a engagé CHF 148.- par personne, celle des USA CHF 78.- et celle de la Suisse CHF 44.-.

43 plateformes de crowdfunding étaient opérationnelles en Suisse en avril 2018. Elles sont actives dans les domaines suivants : le don avec ou sans contrepartie (« reward-based crowdfunding » ou « crowddonating »), le prêt aux particuliers ou aux entreprises (« crowdlending ») et la prise de participation au capital de sociétés, surtout immobilières (« crowdinvesting »).

Dans le « crowdinvesting », en 2017, cinq plateformes ont lancé 42 campagnes et levé CHF 135,2 millions, dont 19 pour des start-ups. Les banques commencent à pénétrer ce marché, longtemps laissé aux particuliers, et créent leurs propres plateformes. En Suisse, deux d'entre elles ont annoncé leur intention de lancer en 2018 des produits basés sur la technologie des blockchains. De leur côté, les investisseurs professionnels se montrent de plus en plus intéressés par le « crowdlending ».

Source : [Crowdfunding Monitoring Switzerland 2018 de l'Institute of Financial Services Zug IFZ](#)