

Entrepreneuriat

Le financement, nerf de la guerre pour lancer sa société

Lors de la semaine de l'entrepreneuriat, un séminaire sur les bases du financement s'est déroulé à la CCIG, sous l'impulsion de la DG DERI. Une façon de mieux comprendre quels sont les différents acteurs du financement et comment faire le bon choix entre les solutions existantes.



Faut-il plutôt miser sur des fonds propres ou sur des prêts pour démarrer son affaire? Voici l'une des questions soulevées lors de ce séminaire thématique. En l'occurrence, cela dépend de la nature de son activité. « Si elle est irrégulière, on privilégiera la première option pour ne pas être sous la pression du créancier. Si elle est régulière, la seconde possibilité est sans doute plus aisée », explique Patrick Schefer, directeur de la FAE, la fondation d'aide aux entreprises. Celle-ci sert de facilitatrice entre les primo-entreprises et les banques en apportant le cautionnement de l'Etat auprès de l'institut bancaire pour octroyer un crédit au demandeur.

Pour rappel, un remboursement de prêt ne concerne pas que les intérêts, mais toute la somme empruntée. Idem pour les dettes contractées. L'organe financeur doit en effet avoir son intérêt dans la démarche, il agit rarement en mécène. L'important est de garder un bon équilibre entre fonds propres et dettes au fil du temps. « Si l'on présente au bilan un capital de 20 000 francs pour 25 000 de

perles, on se trouve théoriquement en faillite juridique », relève Patrick Schefer. Les fonds de roulement souffrent souvent d'un décalage de trésorerie entre les dépenses de l'entreprise et les revenus apportés par les clients. Une notion à ne pas confondre avec les investissements consentis pour se développer.

Coup de pouce financier bienvenu

Financer une entreprise à sa création, c'est l'une des missions de la Fondetec, une fondation qui opère en Ville de Genève pour contribuer à la création d'emplois locaux. En 25 ans, elle aura permis à 750 entreprises de se lancer. « Sur les cinq dernières années, nous avons enregistré un taux de succès de 86 % », a indiqué son directeur Antoine Fatio. Depuis quelques temps, la Fondetec propose un calcul en ligne sur le site « previsionnel.ch ». Comme autres pistes de financement, Antoine Fatio cite l'appui de certains fournisseurs ou clients, le crowdfunding ou l'apport d'un autre travail. « Il importe en tout cas de ne pas rester seul dans son aventure entrepreneuriale. Des cofondateurs ont souvent des compétences complémentaires et permettent de se répartir les tâches », conclut-il.

Qu'en est-il du cas spécifique des start-up technologiques issues de la recherche académique et souvent sources d'innovation? À cet effet, la fondation Fongit apporte un appui non seulement financier, mais aussi de mise à disposition de locaux et

de comptabilité-coaching. « Pour ce qui est du fonds d'amorçage, explique Emmanuel de Watteville, responsable des programmes de financement de la Fongit, il s'agit déjà de distinguer le non-dilutif, une somme qui comprend toutes sortes d'apports externes pour faire démarrer la société (prêts, bourses, crowdfunding, ...) du dilutif, une somme qui intègre le capital-investissement et autres apports (tels que les ventes de parts de capital) en phase de création. Le capital-risque, lui, intervient dans une phase plus tardive. Depuis 2021, la Fongit a mis en place un fonds d'innovation, le FIF, qui accorde des prêts allant jusqu'à 400 000 francs à des start-

up, voire des scale-up*. En complément, il est recommandé de déposer un dossier auprès d'Innosuisse, un outil de la Confédération qui propose – en plus du financement – le travail de chercheurs sur le produit lancé par la société. À noter encore le site internet « Startupticker.ch », qui fournit de précieuses informations pratiques.

Et les banques commerciales dans tout cela? Elles restent évidemment les principaux financeurs, mais elles ont pour clients-types les PME et grandes firmes. C'est le cas de

Credit Suisse, qui travaille avec un tiers des entreprises genevoises. Pour son responsable clientèle entreprises Rémi Vaissière, « les critères d'octroi des prêts aux entrepreneurs sont stricts et les documents à fournir doivent présenter de solides arguments ». L'établissement se doit d'avoir des garanties de viabilité ». Dernier conseil donné, s'agissant des sociétés actives dans l'import/export et sur les deux côtés de la frontière, c'est de se méfier des risques liés au marché des changes, un piège pour beaucoup! ■

* Start-up au business model établi, avec au moins 10 salariés de départ et au rendement annualisé d'au moins 20 % sur les trois dernières années.

Des conseils utiles aux primo-entrepreneurs

- Pour bénéficier d'une des aides de financement énoncées ci-dessus, il faut en général avoir un siège en Suisse ou du moins des activités dans le pays.
- Les subventions étatiques aux entreprises sont rares, car la Suisse est fondée sur une économie libérale. Seuls des Prix ou bourses sont à disposition, mais avec la préparation des dossiers, cela prend du temps pour en décrocher.
- Mieux vaut injecter en priorité des fonds dans son capital que dans le remboursement de ses prêts, quitte à en convertir en parts de capital. Une option impossible après la prononciation d'une faillite.
- Pour l'octroi d'un financement, l'âge n'entre théoriquement pas en ligne de compte, sauf avant 18 ans et après 70 ans.
- Il faut bien distinguer l'opportunité de créer une SA (société anonyme d'au moins 100 000.- francs), qui laisse plus de manœuvre qu'une S.à.r.l. (d'au moins 20 000.- francs).
- Le fait de ne pas s'octroyer de salaire n'est pas recommandé, sauf si l'activité génère rapidement des revenus solides, ne serait-ce que pour payer les charges sociales obligatoires.



START YOUR INTERNATIONAL CAREER



Double degree with University of Plymouth (UK)

BACHELOR AND MASTER PROGRAMS IN:

- International Management
- International Relations and Diplomacy
- Digital Media
- Business Analytics
- Computer Science



IIG.CH
in @ f