

Le financement des entreprises en mutation

CAPITAL En 2025, le financement des entreprises en Suisse, et en particulier à Genève, oscille entre ancrage local et ouverture globale, prudence et innovation. Un contexte instable implique que l'accès aux liquidités est plus stratégique que jamais. Pistes de réflexion.

Un dossier réalisé par
FLAVIA GIOVANNELLI

À Genève comme dans le reste de la Suisse, les entreprises composent avec un paysage financier en constante évolution. La disparition de Credit Suisse, acteur important pour la clientèle entreprises, redistribue les cartes, comme l'indiquait déjà un sondage mené en automne 2024 par Swissmem! L'année 2025 entraîne d'autres changements, sachant que l'incertitude des marchés rend plus difficile toute planification. Longtemps dominé par le crédit bancaire et les fonds propres, le financement des entreprises se diversifie progressivement. Ce phénomène est porté par les mutations technologiques, les exigences en matière de durabilité et les besoins spécifiques des acteurs économiques. De l'avis des experts, la place genevoise reste plutôt conservatrice, évaluant les risques avec une prudence accrue depuis que le modèle *too big to fail* a montré ses limites.

Solutions agiles

Dans un pays où la stabilité reste une valeur cardinale, la majorité des entreprises – en particulier les PME – s'appuie encore sur des sources

de financement traditionnelles. Fonds propres, lignes de crédit bancaires et leasing constituent les piliers de ce mélange. À Genève, cette tendance se trouve notamment dans les secteurs des services, de l'industrie légère ou du commerce de proximité. L'accès au crédit bancaire demeure central, mais pas toujours simple, voire impossible pour les plus petites structures de l'économie classique, contraintes de miser sur leurs ressources personnelles (famille et amis). L'expérience varie selon la taille, le secteur et le degré d'exposition internationale – notamment dans un contexte de tensions géopolitiques et de montée des exigences en matière d'innovation. À rebours des PME traditionnelles, un autre visage de Genève se dessine avec les besoins des jeunes pousses actives dans les domaines de la technologie, des biotechnologies ou des technologies de la finance. Ces start-up, en quête de croissance rapide, privilégient des solutions plus agiles par des levées de fonds en capital-risque, par l'accompagnement par des incubateurs locaux ou par un financement participatif. L'écosystème genevois se distingue par sa dimension internationale et ses ponts vers les milieux onusiens, les organisations non gouvernementales ou les acteurs de l'impact.



En Suisse, les PME s'appuient encore sur des sources de financement traditionnelles. L'accès aux cr

Cette diversité genevoise se retrouve également dans la structuration des financements, qui varie fortement selon les secteurs. Les entreprises de négoce international – particulièrement présentes dans la région – recourent à des financements complexes, incluant des lignes de crédit multi-devises et des produits de *trade finance*.

À l'autre bout du spectre, les organisations non gouvernementales ou les entreprises à mission sociale s'appuient sur des subventions, des appels à projets ou du mécénat structuré. Enfin, au-delà de leur taille, d'autres facteurs comme le poids économique, la capacité d'innovation ou la position dans la chaîne de valeur

BIL SUISSE, GENÈVE

«Les besoins sont là»

Créée en 1856, la Banque Internationale à Luxembourg (BIL) est l'un des plus grands groupes bancaires du Luxembourg actif dans les activités de banque de détail, de banque privée et de banque des entreprises et des institutions. Présente en Suisse depuis 1985 dans les trois régions linguistiques, elle fête cette année son jubilé.

Lionel Pilloud, directeur de l'entité genevoise de la BIL Suisse, souligne les spécificités de l'établissement, soumis aux exigences combinées de la Banque centrale européenne et de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers. Le directeur confirme que la disparition

de Credit Suisse a rebattu les cartes, offrant de nouvelles opportunités. «À la différence d'autres acteurs, qui montrent parfois peu ou pas d'appétit pour accompagner des opérations de *corporate finance* ou des implantations à l'étranger, la BIL Suisse est parfaitement en mesure de soutenir de tels investissements en Europe, où elle est active, pour autant que l'entreprise réponde à ses critères de sélection», précise Lionel Pilloud.

Le rôle de conseil est au cœur de la démarche de la BIL Suisse. «Nous privilégions les projets dans des secteurs que nous maîtrisons, afin d'évaluer les risques avec la rigueur de notre stratégie prudente. Nous

avons également à cœur de construire des relations inscrites dans la durée, avec pour ambition d'accompagner la gestion patrimoniale de nos clients. Cela dit, la BIL est très rapide et réactive dans la prise de décision finale», souligne le directeur.

Parmi les opérations récentes menées par la banque, Lionel Pilloud cite le cas d'un entrepreneur de la région lémanique, actif dans un secteur en pleine expansion. Ayant atteint la limite de financement auprès d'une grande banque, il cherchait une solution pour poursuivre son développement à l'échelle européenne. «Il était essentiel pour lui de conserver sa longueur d'avance sur la concurrence», précise-t-il. Quant aux attentes de la BIL envers ses clients, elles restent avant tout sur l'instauration d'une relation durable, articulée autour d'une gestion discrétionnaire des actifs. Genève occupe une place stratégique dans cette dynamique de croissance: Lionel Pilloud prévoit d'y doubler les effectifs dans les mois à venir. ■

LE POINT DE VUE DE LA FAE

L'ère de la sélection naturelle

La Fondation d'aide aux entreprises (FAE), à Genève, est un organisme de droit public qui soutient les demandes de financement auprès des établissements traditionnels afin de partager le risque. Cette intervention prend principalement la forme d'un cautionnement garantissant un remboursement en cas de défaut de l'entreprise ayant contracté une dette. L'an dernier, la FAE a ainsi sélectionné soixante-sept entreprises et engagé 16,9 millions de francs. Depuis quelques mois, Patrick Schefer, directeur de la FAE, observe toutefois un léger fléchissement des prêts. «La politique de crédit aux entreprises n'a pas fondamentalement changé sur le plan formel. Dans la réalité, trouver un financement pour une entreprise est plus difficile qu'auparavant», constate-t-il. Trois raisons principales expliquent cette évolution. D'abord, la fusion des deux principaux acteurs généralistes (UBS et Credit Suisse), qui entraîne mécaniquement davantage de refus pour des raisons de masse critique. Ensuite, le renforcement du cadre réglementaire, im-

posé désormais une couverture supérieure. Enfin, un contexte international instable, avec une incertitude et une volatilité accrues sur les marchés boursiers, augmentant le niveau de risque. Selon Patrick Schefer, les entreprises solides – secteur d'activité sain, exposition limitée, direction stable – continueront à obtenir des crédits sans grande difficulté. En revanche, les PME plus fragiles, récentes ou actives dans des secteurs jugés risqués, rencontreront davantage d'obstacles, voire de refus.

«Le paysage du crédit aux entreprises s'est radicalement modifié par rapport à la période antérieure à la pandémie. Auparavant, les banques faisaient jouer la concurrence en se battant pour attirer les clients. Aujourd'hui, c'est l'inverse. Sur cinq dossiers susceptibles d'être pris, les établissements en reçoivent quinze, contre six auparavant», souligne-t-il.

Dossiers bien ficelés

Face à cette évolution, la FAE recommande aux PME de soigner leurs relations avec leur banque. La qualité du lien personnel et

de bonnes perspectives à long terme pèsent davantage dans la balance, les établissements financiers cherchant à limiter leur prise de risque. Il est impératif de présenter un dossier soigneusement préparé, transparent et complet, reflétant avec fidélité l'activité de l'entreprise. Les délais se sont également allongés. Il faut aujourd'hui compter environ un mois pour obtenir une réponse, positive ou négative. De plus, même un soutien de poids n'est pas toujours un argument définitif. «Avant, le fait d'être sélectionné par la FAE suffisait pour décrocher un crédit. Désormais, on voit des cas où cela s'avère insuffisant. Même si la situation de l'entreprise n'est pas forcément critique, c'est arrivé», avertit Patrick Schefer.

Autre élément de vigilance: les projets d'implantation à l'étranger, notamment aux États-Unis. Une entreprise locale, qui avait planifié une expansion outre-Atlantique depuis plusieurs mois, a vu sa demande de financement gelée dans l'attente d'une décision sur les droits de douane. ■





n'est toutefois pas toujours facile.

jouent un rôle tout aussi décisif dans l'accès au financement ou dans la capacité d'innovation. Si les micro-entreprises, souvent cantonnées à l'autofinancement ou aux crédits à court terme, peinent à diversifier leurs sources, les PME bénéficient de leviers plus nombreux, à la condition d'afficher des résultats solides. Quant aux grandes

structures ou aux entreprises stratégiques, elles mobilisent des financements sophistiqués, souvent à l'échelle internationale, grâce à leur envergure, mais aussi à leur influence sur les marchés ou leur positionnement dans des secteurs clés. ■

www.swissmem.ch/fr/competences/direction-dentrepris/sondage-sur-lubs-aupres-des-membres-de-swissmem.html

Raiffeisen conforte son positionnement fédéraliste

Ancrée dans le paysage bancaire suisse, Raiffeisen cultive une singularité: structurée en deux cent dix-huit coopératives locales, elle s'appuie sur un maillage impressionnant de sept cent septante-quatre agences à travers le pays. Longtemps centrée sur l'épargne et le crédit hypothécaire, elle s'est affirmée ces dernières décennies comme un acteur de poids dans le secteur de la clientèle entreprises et affiche aujourd'hui ses ambitions dans ce domaine.

Philippe Obrist, responsable clientèle entreprises chez Raiffeisen Suisse, fort d'une vision consolidée à l'échelle nationale, précise: «Nous misons clairement sur une stratégie d'expansion dans ce segment, mais de manière qualitative, en laissant à chaque banque Raiffeisen locale une large autonomie dans la gestion de sa clientèle».

Concrètement, cela se traduit par des règles communes à toutes les coopératives, mais à une appréciation locale des dossiers et des risques fondée sur une connaissance fine du tissu économique régional et des relations de proximité avec les entrepreneurs. «Sachant que les PME suisses entretiennent souvent plusieurs relations bancaires, une sur trois travaille déjà avec nous – soit plus de deux cent vingt mille entreprises clientes. L'exercice 2024 a été l'un des meilleurs de notre histoire, reflet de la confiance d'un public qui valorise notre stabilité et les garanties de sécurité que nous offrons dans un contexte incertain», souligne Philippe Obrist.

L'attrait du leasing

En tant que responsable clientèle entreprises de la Banque Raiffeisen Moléson, l'un des plus importants établissements régionaux du groupe coopératif, Baptiste Morel connaît parfaitement les dynamiques économiques de la région tribourgeoise. De nombreuses PME, industrielles ou agricoles, s'adressent à la banque pour des besoins ciblés, comme l'acquisition ou le renouvellement de leur parc de machines. «Nous leur proposons l'un de nos instruments phare, particulièrement adapté dans ce contexte: le crédit-bail (ou leasing)», explique-t-il. «Sur dix demandes de financement adaptée au leasing, neuf entreprises optent pour cette solution, qui

leur permet de préserver leur trésorerie pour leurs besoins de fonctionnement. Autre avantage: elle évite l'obsolescence des équipements et offre davantage de flexibilité pour intégrer les dernières évolutions technologiques.» Ces PME peuvent ainsi gagner une prévisibilité de leurs charges grâce à des mensualités généralement fixes et prévisibles, facilitant la planification budgétaire. Raiffeisen a aussi la singularité d'une offre sans plafond, vue comme unique sur le marché.



PHILIPPE OBRIST
Responsable
clientèle entreprise,
Raiffeisen Suisse

Besoins spécifiques

La disparition de Credit Suisse a ouvert une fenêtre d'opportunités pour Raiffeisen. De nombreuses entreprises réévaluent actuellement leurs engagements bancaires et, dans certains cas, diversifient leurs relations. Raiffeisen adopte donc une approche proactive en ciblant des besoins spécifiques selon la taille et la structure de l'entreprise, mais aussi la personnalité des dirigeants. Actuellement, les conseillers à la clientèle constatent une augmentation des besoins de refinancement. Parmi les cibles prioritaires: les entreprises exportatrices de taille moyenne à grande (entre dix et cent millions de francs de chiffre d'affaires), actives à l'international ou avec des besoins spécifiques complexes. «Notre offre à cet égard est aussi complète que celle des grandes banques. Elle s'appuie sur une solide expertise dans des outils de financement sophistiqués comme les crédits structurés ou les garanties. Cela devrait nous permettre de renforcer notre position dans ce segment», estime Philippe Obrist. Fidèle à sa mission coopérative, Raiffeisen affiche désormais clairement son ambition: figurer au top trois des banques du pays actives dans le domaine de la clientèle entreprises. ■

Le Cautionnement romand, une garantie solide

Depuis 2007, le Cautionnement romand apporte un soutien financier aux PME romandes par l'intermédiaire de ses antennes régionales, telles que la FAE à Genève (lire en page 6). Sa mission consiste à garantir les crédits accordés par les banques aux entreprises répondant à des critères précis, dans la limite d'un plafond fixé à un million de francs (contre cinq cent mille francs lors de sa création). Ce dispositif repose sur la loi fédérale du 6 octobre 2006 sur les aides financières en faveur des petites et moyennes entreprises, dont l'objectif est de promouvoir le développement économique et la création d'emplois dans les cantons romands. Concrètement, le Cautionnement romand intervient au travers d'un contrat de cautionnement. Il s'engage envers

l'établissement prêteur à garantir le remboursement du crédit contracté par l'entreprise. Il ne s'agit donc pas d'un prêt, mais d'un engagement formel (ou crédit d'engagement) à se substituer au débiteur en cas de défaillance de ce dernier. Le Cautionnement romand peut intervenir à toutes les étapes de développement d'un projet, qu'il s'agisse d'entreprises artisanales, industrielles ou commerciales, existantes ou en création, qui ne disposent pas de fonds propres suffisants ou de garanties adéquates. L'aide peut porter aussi bien sur l'acquisition d'équipements, d'outils de production, de bâtiments, que sur la reprise d'une entreprise ou d'une succession.

Les experts du Cautionnement romand, via leurs antennes locales, évaluent les

demandes sur la base du critère central de viabilité économique. En règle générale, ce sont ces antennes – comme la FAE à Genève ou le CCF en Valais (lire ci-dessous) – qui reçoivent les demandes et accompagnent les PME dans leur démarche auprès de l'organisme faïtier. La procédure complète est décrite sur le site internet du Cautionnement romand. Le dernier rapport annuel disponible fournit quelques chiffres clé pour 2023: 160 nouveaux crédits ont été cautionnés pour un montant total de 36 millions de francs, sur 215 demandes analysées. Ce soutien a permis la création ou le maintien de 1384 emplois dans les PME concernées. Au total, ce sont 89 millions de francs de projets qui ont été soutenus grâce au dispositif. ■

TÉMOIGNAGES D'ENTREPRENEURS

Les Hôtels des Cinq 4000, à Zinal

Pascal Bourquin, Directeur du Pool hôtelier de Zinal-Grimentz

«Notre société a repris quatre hôtels à Zinal et à Grimentz, ce qui a permis de maintenir leur exploitation alors que les propriétaires étaient à la retraite ou peinaient à trouver un repreneur. Il a ainsi été possible de réduire les charges d'exploitation, de bénéficier de synergies opérationnelles et d'optimiser le marketing par une taille plus attractive et une centralisation des ventes. Grâce à un actionariat public-privé, des prêts bancaires, des fonds de la Société Suisse de Crédit Hôtelier, de la nouvelle politique régionale et du CCF, nous avons pu non seulement réaliser l'achat de ces établissements, mais aussi financer leur rénovation.»



ProSeed-Ingredients, à Sion

Aurélien Ducrey, cofondateur & CEO

«ProSeed, en tant que jeune start-up dans le secteur food tech, se distingue par sa capacité à transformer les sous-produits des industries brassicoles en matières premières de haute valeur pour l'industrie alimentaire. L'établissement de notre première halle pilote de production dans le canton constitue une étape fondamentale dans notre développement, facilitée par le soutien de partenaires financiers, y compris le Centre de cautionnement et de financement (CCF). Ce jalon marque le début d'une phase de croissance significative pour ProSeed. Nous envisageons l'élargissement de nos opérations de production, ainsi que le développement et la fabrication de nouvelles machines, en synergie avec des partenaires industriels valaisans. Le CCF joue un rôle clé en favorisant les collaborations entre ProSeed et d'autres acteurs du tissu économique valaisan, et nous sommes impatients de poursuivre cette collaboration fructueuse.»



CENTRE DE CAUTIONNEMENT ET DE FINANCEMENT (VALAIS)

Des moyens particuliers pour un tissu économique unique

La Promotion économique Valais a mis en place une organisation de soutien financier dans l'objectif de centraliser ce type de service. A la tête du Centre de cautionnement et de financement (CCF), Jacques Métrailler dirige une équipe au service des PME domiciliées dans le canton. «Nous intervenons via des prises de participation, des prêts et des garanties définies: soutien à la construction, aide au tourisme et aux remontées mécaniques, attribution des diverses aides cantonales et, enfin, en tant qu'antenne du Cautionnement romand. À nous de

déterminer quelle est la meilleure voie en fonction du type de demande», résume Jacques Métrailler.

Près de 660 entreprises, surtout des PME, travaillent avec le CCF, qui totalise des engagements à hauteur de plus de 190 millions de francs. «Les montants semblent conséquents, mais cela s'explique par la variété des acteurs concernés et l'idée d'un accompagnement à long terme. Cela implique, par exemple, de changer d'outil de financement selon le développement des projets pour des questions de cohérence», observe-t-il. ■