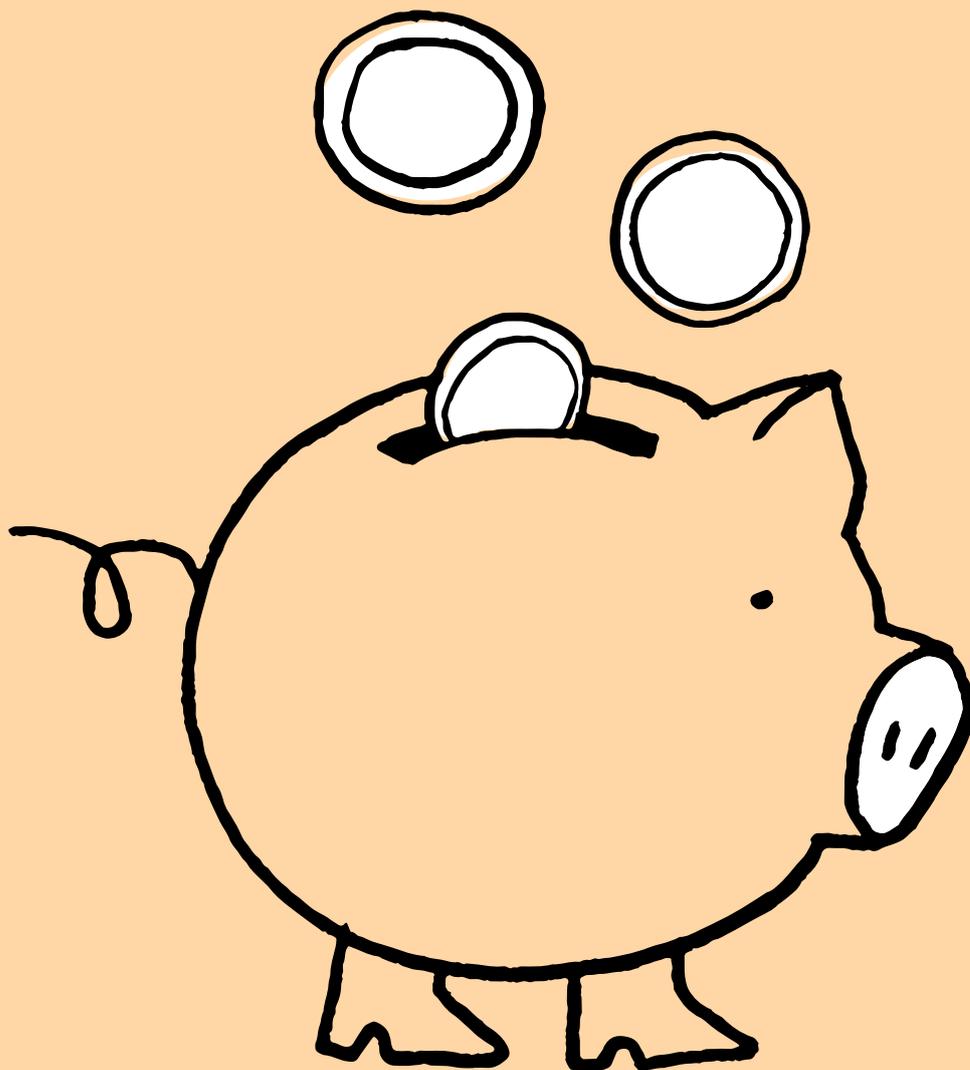

06 Financement

Comment financer son entreprise et quels documents présenter ?

Ce chapitre détaille les différentes sources de financement à disposition ainsi que leurs caractéristiques.



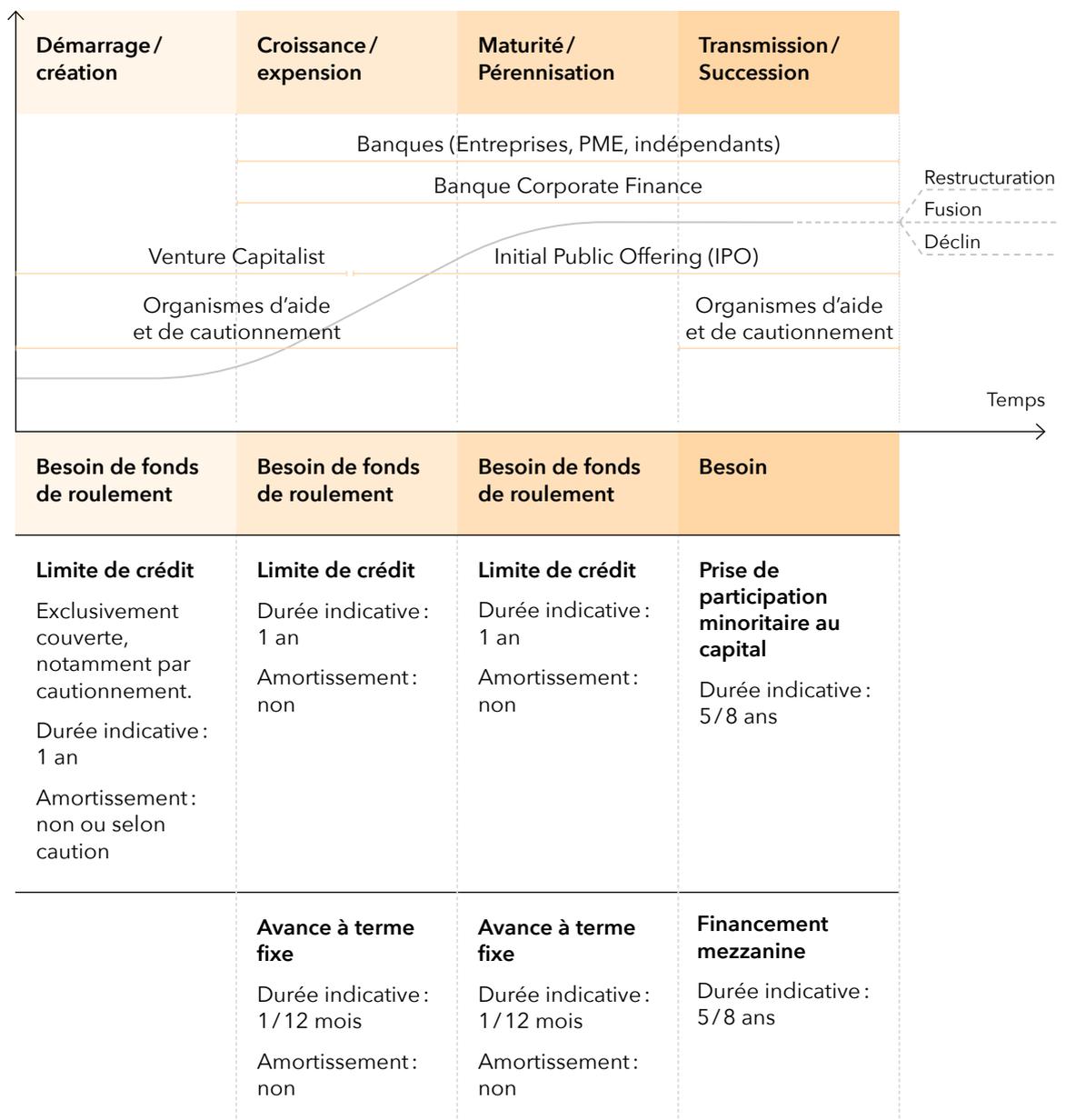
Sommaire

P.90	01. Les formes de financement
P.93	02. L'apport en capitaux permanents
P.94	03. Les emprunts à court/moyen/long terme 3.1 Les principaux ratios financiers
P.99	04. Le financement hors bilan
P.99	05. Tableau récapitulatif
P.100	06. Autre moyen de financement : le financement participatif
P.101	07. Soutien au financement
P.103	Adresses utiles

01. Les formes de financement

Créer et développer une entreprise nécessite des fonds. La création d'une entreprise doit prioritairement être financée par les fonds propres d'une entrepreneure ou d'un entrepreneur. Néanmoins, un financement externe est souvent nécessaire, voire indispensable au développement d'une entreprise quelle que soit sa forme (SA, Sàrl, société coopérative, activité indépendante, etc.). Ces apports de fonds peuvent revêtir des formes très variées qu'il convient d'adapter aux besoins et au stade de développement de l'entreprise. Il faut distinguer le financement en capital et les fonds étrangers (emprunt). Si tous deux ont pour objectif d'apporter les capitaux dont une entreprise a besoin à un moment donné, ils répondent à des logiques distinctes et concernent des moments différents de la vie de l'entreprise.

Cycles de vie de l'entreprise et ses financements¹



¹ Ce tableau et une large partie de ce chapitre sont extraits de la brochure Financement des entreprises : la doctrine d'engagement de la BCGE, 2022. Ces extraits sont signalés par des notes de bas de page.

Investissement	Investissement	Investissement
<p>Avance ferme</p> <p>Exclusivement couverte, notamment par cautionnement</p> <p>Durée indicative : 1/7 ans</p> <p>Amortissement : oui</p> <p>Leasing (véhicules et de biens d'équipement)</p> <p>Exclusivement couvert, notamment par cautionnement</p> <p>Durée indicative : 1 à 5 ans</p> <p>Amortissement : oui</p>	<p>Avance ferme</p> <p>Durée indicative : 1/7 ans</p> <p>Amortissement : oui</p> <p>Leasing (véhicules et de biens d'équipement)</p> <p>Durée indicative : 1/5 ans</p> <p>Amortissement : oui</p> <p>Crédit de construction</p> <p>Durée indicative : jusqu'à 18 mois</p> <p>Amortissement : oui</p> <p>Prêt hypothécaire</p> <p>Durée indicative : jusqu'à 33 ans</p> <p>Amortissement : oui</p>	<p>Avance ferme</p> <p>Durée indicative : 1/7 ans</p> <p>Amortissement : oui</p> <p>Leasing (véhicules et de biens d'équipement)</p> <p>Durée indicative : 1/5 ans</p> <p>Amortissement : oui</p> <p>Crédit de construction</p> <p>Durée indicative : jusqu'à 18 mois</p> <p>Amortissement : oui</p> <p>Prêt hypothécaire</p> <p>Durée indicative : jusqu'à 33 ans</p> <p>Amortissement : oui</p>
Autres	Autres	Autres
<p>Garantie bancaire cautionnement</p> <p>Couvert à 100% par des liquidités</p> <p>Durée indicative : cas par cas</p> <p>Amortissement : non</p>	<p>Garantie bancaire cautionnement</p> <p>Durée indicative : cas par cas</p> <p>Amortissement : non</p> <p>Crédit documentaire</p> <p>Durée indicative : cas par cas</p> <p>Amortissement : non</p> <p>Prise de participation minoritaire au capital</p> <p>Durée indicative : 5/8 ans</p> <p>Amortissement : non</p> <p>Financement mezzanine</p> <p>Durée indicative : 5/8 ans</p> <p>Amortissement : non</p>	<p>Garantie bancaire cautionnement</p> <p>Durée indicative : cas par cas</p> <p>Amortissement : non</p> <p>Crédit documentaire</p> <p>Durée indicative : cas par cas</p> <p>Amortissement : non</p>

Garantie éventuelle

Cession ou nantissement de : liquidités, dépôt-titres, placement, stock, débiteurs, assurance, prix de vente

Garantie bancaire
Cautionnement

Qu'est-ce que le crédit ?

D'une manière générale, le crédit englobe toutes les activités de prêt. Appliqué aux entreprises, on en distingue deux grandes familles :

- le crédit d'exploitation, qui permet de financer les actifs circulants (débiteurs, stocks, travaux en cours, etc.) non couverts par le fonds de roulement,
- et le crédit d'investissement, qui concerne surtout le financement d'actifs immobilisés (équipement technique, de production, d'efficacité énergétique, informatique, téléphonie, véhicules, etc.), la construction ou l'achat d'immeubles.

Crédit, capital-investissement : des concepts fort différents

Il convient de distinguer le crédit du capital-investissement. Si tous deux ont pour objectif d'apporter les capitaux dont une entreprise a besoin à un moment donné, ils concernent des moments différents de la vie de l'entreprise (voir graphique : Cycles de vie de l'entreprise).

Ainsi, les investisseuses ou investisseurs en capital-risque apportent des fonds propres aux premières phases de développement d'entreprises innovantes ou de technologies considérées comme ayant un fort potentiel de développement et de retour sur investissement. Le capital-risque est indispensable quand la société est une start-up, une jeune entreprise en développement avec, très souvent, des pertes momentanées. Ce type d'entreprises présente un profil de risque maximal, qui ne peut entrer dans les critères du financement bancaire traditionnel.

Le capital-développement est essentiel à l'essor de l'entreprise et est nécessaire lorsque cette dernière a des fortes perspectives d'expansion matérialisées par de la croissance externe ou de lourds investissements dans l'outil de production, par exemple. Il peut également être fait recours au capital-développement lors d'une opération sur le capital de l'entreprise (reclassement de titres, Leverage buy out, Management buy out, etc.).

Le crédit commercial est adossé à un investissement ou à des créances commerciales. En ce sens, son risque est limité à l'éventuelle disparition des sûretés mises en gage. Le capital développement est « en blanc », il est adossé à la seule capacité de l'entreprise de survivre et de se développer. Par conséquent, les marges de crédit, qui incorporent le risque actuariel de défaut, seront assez différenciées en fonction de la qualité du sous-jacent ou à son absence, dans le cas du financement des fonds propres.

02. L'apport en capitaux permanents

A défaut de disposer des fonds propres nécessaires pour accompagner son projet jusqu'au stade opérationnel lui permettant d'accéder aux différentes formes de financement traditionnel (les emprunts), l'entrepreneure ou l'entrepreneur devra s'orienter vers un partenaire qui mettra ces fonds à disposition. L'apport en capitaux permanents constitue dès lors la forme privilégiée pour les phases initiales d'une entreprise. Ce type de financement implique en général une entrée dans le capital de l'entreprise et donc un partage de la « propriété » et du pouvoir de décision. Ce partenaire peut être soit une investisseuse ou un investisseur privé (famille, amis ou tiers) soit une société spécialisée (capital risque ou Venture Capital). L'intervention de ce partenaire peut revêtir différentes formes. Les plus couramment utilisées sont :

- la souscription directe au capital,
- l'apport de prêts subordonnés ayant caractère de fonds-propres, ou
- l'émission d'emprunts convertibles.

Pour concrétiser ce type de financement, la future entreprise devra soit trouver un partenaire intéressé à s'impliquer dans le projet soit un partenariat purement financier. Dans le deuxième cas de figure, la personne qui investit engage généralement des sommes allant jusqu'à CHF 500'000.- et cherchera en principe à revendre ultérieurement sa participation en réalisant un gain financier.

Ceci explique que les entreprises susceptibles d'être financées doivent répondre à certaines caractéristiques, telles que fort potentiel de développement, avantages concurrentiels clairement identifiés et business plan finalisé.

Pour identifier ce type d'investisseuses ou d'investisseurs, l'entreprise s'adressera principalement à des clubs d'investissements (club de business angels) présent dans la région tels que :

- BAS - Business Angels Switzerland - businessangels.ch
- Go Beyond - gobeyondinvesting.com
- VERVE Ventures - verve.vc

Pour les projets à très fort potentiel, l'entreprise pourra également s'adresser à des fonds d'investissement (Venture Capital). Les sommes investies dépasseront en général les millions de francs suisses, mais l'entreprise devra répondre à des critères stricts tels que l'existence d'une propriété intellectuelle, d'une équipe consistante et surtout offrir un potentiel de développement conséquent.

Avantages de l'apport en capitaux

- Pas d'endettement ni de remboursement;
- Augmentation des fonds propres et donc solidité financière améliorée;
- Potentiellement apport d'expériences et compétences de la part du nouvel actionnaire.

Désavantages de l'apport en capitaux

- Partage du pouvoir (dilution du capital);
- Les objectifs de la fondatrice ou du fondateur et de la personne qui investit peuvent diverger, ce qui pourrait provoquer des dissensions en interne;
- Potentiellement nécessité de devoir vendre à moyen terme la société.

03. Les emprunts à court/moyen/long terme

En sus de ses fonds propres, une entreprise devra recourir, pour se financer, à des emprunts (à court, moyen et long terme), à des avances de trésorerie ou encore à des limites de crédit en compte courant. Le besoin pour l'un ou l'autre de ces types de crédits se fera sentir à différents moments de son développement.

Pour assurer sa croissance à long terme, l'entreprise pourra également, afin d'accroître ses fonds propres, procéder à des augmentations de capital (via les actionnaires existants ou l'entrée au capital de nouveaux investissements) ou à une introduction en bourse. La banque intervient avant tout pendant les phases d'expansion et, le cas échéant, de transmission de l'entreprise. Les besoins de financement concernent alors essentiellement le besoin en fonds de roulement (BFR) ou le besoin d'investissement.

Financement du besoin en fonds de roulement (BFR)

Le besoin en fonds de roulement résulte des décalages entre les décaissements et les encaissements des flux liés à l'activité de l'entreprise. Pour y répondre, différents types de crédits sont disponibles : le crédit en compte courant, qui permet à l'entreprise de tirer des fonds jusqu'à un plafond fixé, pendant une période donnée, pour faire face à ses paiements, ou l'avance à terme fixe (moins d'un an).

Les besoins en fonds de roulement dans quelques secteurs d'activités :

1. secteur de l'industrie

Stocks élevés	Crédits fournisseurs long terme
	Divers nets (dont la TVA, passif transitoires tels que la prévoyance)
Créances clientèles à longue échéance	Besoin en fonds de roulement
Limite de crédit en compte courant	

Le secteur de l'industrie se caractérise par un BFR élevé. En effet, les stocks sont traditionnellement importants, la clientèle paie en moyenne à 180 jours et les crédits fournisseurs sont conséquents.

2. secteur des services

Stocks faibles, pour courte durée	Crédits fournisseurs à moyen terme
	Divers nets (dont la TVA)
Créances clientèles à longue échéance	Besoin en fonds de roulement
Limite de crédit en compte courant	

Le secteur des services se caractérise par un stock généralement assez faible, des délais de règlement assez longs, tant de la part de la clientèle que des fournisseurs.

3. secteur du commerce de détail

Stocks moyens	
Créances clientèles très faibles, très court terme	Crédits fournisseurs à montons moyens
Liquidités	Divers nets (dont la TVA)

Le commerce de détail présente une caractéristique différente puisqu'il génère, en règle générale, une ressource en fonds de roulement. En effet, la clientèle paie généralement vite, alors que les fournisseurs sont payés en moyenne avec des durées supérieures à 30 jours, ce qui génère une structure de fonds de roulement différente.

4. secteur de la grande distribution

Stocks de niveau élevé	Crédit fournisseurs long terme
Créances clientèles très faibles	
Liquidités	Divers nets (dont la TVA)

Le secteur de la grande distribution est assez atypique car, même si les stocks sont importants, la rotation de ces derniers est particulièrement rapide. De plus, la clientèle paie sans délai, ce qui génère également une ressource en fonds de roulement.⁵

Financement du besoin d'investissement

Le besoin d'investissement, quant à lui, concerne des actifs immobilisés avec une durée de vie longue. Il peut être résolu de différentes manières. L'avance ferme à taux fixe, d'une durée supérieure à un an, est particulièrement indiquée pour le financement d'investissements à moyen terme. Parmi les besoins d'investissement, figurent notamment l'acquisition de locaux et d'immeubles commerciaux, pour lesquels l'entreprise pourra bénéficier d'un prêt hypothécaire commercial. Dans le cas d'une construction, l'entreprise pourra recourir à un crédit de construction, crédit à court terme qui prend la forme d'un compte courant débité au fur et à mesure de l'avancement des travaux, sur la base de remise de factures. Celui-ci sera ensuite consolidé par un crédit de financement : le prêt hypothécaire.

Crédit d'engagement

Enfin, dans le cadre des activités d'importation et d'exportation, l'entreprise peut avoir besoin de crédits d'engagement : garantie bancaire, cautionnement ou crédit documentaire.

Les règles d'or de l'octroi de crédit

Pour parvenir à une décision sur l'octroi d'un crédit à une entreprise, la banque se fonde sur une approche d'abord qualitative, fruit d'un jugement expert, appuyée par une méthode quantitative.

L'approche qualitative permet de comprendre l'entreprise. La banque analyse tout d'abord les compétences professionnelles de la direction, car celles-ci revêtent une importance primordiale : quelles expériences a-t-elle connus, quels sont ses succès passés, sa carrière ? Elle va ensuite examiner le secteur d'activité et ses éventuelles particularités. Sont encore analysés la clientèle de l'entreprise, sa stratégie, sa position sur le marché et le contexte concurrentiel dans lequel elle évolue.

S'il est important pour la banque de connaître intrinsèquement le fonctionnement de l'entreprise et de la direction, cela ne suffit toutefois pas à donner des indications précises sur sa capacité financière. C'est alors qu'intervient l'approche quantitative, à même de mesurer cette capacité. La banque utilise pour cela des ratios financiers basés

⁵ Fin de l'extrait de la publication citée plus haut.

notamment sur le cash flow, le chiffre d'affaires, la rentabilité et les fonds propres ; les plus importants d'entre eux sont expliqués ci-après.

Elle évalue également le business plan et vérifie la cohérence des hypothèses formulées pour le développement de l'entreprise. En effet, l'entreprise doit être en mesure de faire face au service de sa dette (intérêts et amortissements). Pour ce faire, elle doit créer des liquidités. Sa capacité à honorer ses engagements est analysée notamment en fonction des chiffres historiques, qui serviront à évaluer l'évolution de l'entreprise et à construire les projections futures. Dans le cadre d'un financement de la croissance, il faut considérer également les prévisions, c'est-à-dire l'augmentation du chiffre d'affaires rendue possible par l'investissement. Toutefois, il ne faut pas perdre de vue que la réalisation des projections dépend aussi des aléas conjoncturels et des changements des réglementations.

3.1 Les principaux ratios financiers

L'utilisation de ratios financiers dans le cadre du risque de défaut est une pratique clairement établie depuis plus de 50 ans. D'ailleurs, sur le plan international, les trois-quarts des emprunts émis contiennent un accord portant sur un ou plusieurs ratios financiers.

L'analyse quantitative effectuée par la banque se fonde notamment sur l'utilisation de ratios qui sont appréciés en fonction du secteur d'activité de l'entreprise et de la structure bilantielle en découlant. Au travers de ces indicateurs, la banque cherche à répondre aux questions suivantes : quelle est la solidité de l'entreprise ? Est-elle rentable à terme ? Si la réponse est positive, cela signifie que la banque peut prêter son concours. La question qui se pose alors est : combien ? La réponse est donnée par l'évaluation de la capacité de l'entreprise à faire face à ses charges.

Ratio 1 - Evaluation de la solidité de l'entreprise

fonds propres économiques / total du bilan X 100

Ce ratio situe le volume de fonds propres et constitue une première indication du degré d'autofinancement d'une entreprise. Les actifs sont comptabilisés à leur valeur nette d'amortissement. Ce ratio peut-être très variable d'un secteur d'activité à l'autre et sera apprécié en conséquence et/ou par comparaison avec les standards d'autres entreprises ayant les mêmes caractéristiques.

Ratio 2 - Evaluation de l'équilibre financier, soit le fonds de roulement

actifs circulants / dettes à court terme

Le calcul du fonds de roulement permet de vérifier l'équilibre financier de l'entreprise. Pour que la structure financière soit saine, le résultat de ce calcul doit être au moins égal à zéro, les actifs circulants devant couvrir les dettes à court terme. Un fonds de roulement inférieur à zéro de façon ponctuelle indique un déséquilibre des financements. Un fonds de roulement inférieur à zéro de façon chronique signale un risque d'insolvabilité.

Ratio 3 - Evaluation de la rentabilité économique de l'entreprise

EBITDA / Chiffre d'affaires X 100

Nous retenons l'EBITDA* afin de mesurer la rentabilité d'une entreprise avant déduction des intérêts, des impôts et des dotations aux amortissements et provisions. L'EBITDA exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires permet de comparer la rentabilité des entreprises d'un même secteur d'activité.

* EBITDA (Earnings Before Interest Taxes, Depreciation and Amortisation): soit bénéfice avant intérêts, taxes et charges d'amortissement et de dépréciation.

Ratio 4 - Evaluation de la capacité de l'entreprise à faire face au service de sa dette

EBITDA/Service de la dette

Le service de la dette désigne la somme qui doit être payée chaque année pour honorer la dette (intérêts, amortissement et annuité de leasing). Ce ratio permet de définir un seuil minimal acceptable pour la personne prêteuse. Plus le ratio est élevé, plus il est facile d'obtenir un financement. Un ratio trop faible, notamment inférieur à 1, est en général révélateur d'un endettement trop important au vu de la capacité d'autofinancement de l'entreprise, car celle-ci devrait orienter une trop grande part de sa capacité d'autofinancement vers le service de sa dette.

Ratio 5 - Evaluation du levier financier d'une entreprise

Dettes financières nettes/EBITDA

Ce ratio montre le nombre d'années nécessaire pour que l'entreprise soit capable de rembourser ses dettes financières grâce à son EBITDA. Généralement, on considère qu'une entreprise peut, selon son activité, supporter un ratio de 2x à 4x, au-delà, on considère que le levier est élevé et le risque de défaillance devient fort.

Appréciation du cash flow

Le cash flow indique si une entreprise a les moyens d'assurer sa subsistance. C'est le flux de trésorerie destiné à l'autofinancement de l'entreprise et à rémunérer les actionnaires. Il constitue un bon moyen d'appréhender la solvabilité et la pérennité d'une entreprise.

Tableau de flux pour la détermination des *cash flows*

Activité opérationnelle	Activités d'investissement	Activités de financement
Résultat net	- Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	+ Augmentation de capital
+ Dotations aux amortissements et provisions	- Acquisitions d'immobilisations financières	- Dividendes versés
- Reprises sur amortissements et provisions	+ Produits de cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	+ Augmentation des dettes financières
- Plus-values (+ moins-values) de cessions d'actifs	+ Produits de cessions d'immobilisations financières	- Remboursement des dettes
+/- variations du besoin en fonds de roulement		
	= Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement (B)	= Flux net de trésorerie généré par le financement (C)
= Flux net de trésorerie d'exploitation généré par les activités opérationnelles (A)	A+B= Flux de trésorerie disponible (Free cash flow)	A+B+C = Variation de trésorerie

Il est crucial de savoir quelle charge financière une entreprise pourrait supporter (debt capacity). Le point de départ est le free cash-flow. Il s'agit du cash-flow dont l'entreprise peut disposer librement en le versant en tant que bénéfice ou en l'investissant comme réserve pour l'expansion de l'entreprise. Le free cash-flow devrait suffire à rembourser (en théorie), sur 5 à 8 ans, les dettes commerciales.

04. Le financement hors bilan

Le leasing, le crédit-bail, ou la location de biens d'équipement, se démarquent des financements traditionnels. Ils permettent d'utiliser un bien d'équipement en mobilisant un minimum de fonds propres et sans « alourdir » le bilan.

Il y a lieu de préciser qu'il ne s'agit pas d'un achat mais d'une location. A l'instar de biens immobiliers, l'objet en question reste propriété de la société de leasing jusqu'à l'éventuel rachat qui, selon les cas, peut intervenir en fin de contrat. Ce moyen est particulièrement adapté aux entreprises en forte croissance qui utilisent déjà leur capacité de crédit.

05. Tableau récapitulatif

Besoins	Solutions	Durée usuelle	Type de financement	Secteurs concernés Particularités	Interlocuteurs	
Manque de fonds propres	Apport en fonds propres	Indéterminée	Augmentation de capital	Tous les secteurs	Société de capital-risque	
	Apport en capitaux permanents		Prise de participation Prêt subordonné Prêt convertible		Investisseuses ou investisseurs privés	
		Maximum 5 ans	Participation au capital	PME créatrices d'emplois	Fondation d'aide aux entreprises	
Achat de biens immobiliers	Mise à disposition d'un capital remboursable	Maximum 50 ans	Prêt hypothécaire	Tous les secteurs	Banques Assurances	
Achat de bien d'équipement	Mise à disposition d'un capital remboursable	Maximum 10 ans 1 à 5 an(s)	Prêt cautionné	Industrie, PME créatrice d'emplois; commerce et artisanat; domiciliés dans le canton de Genève	Fondation d'aide aux entreprises, Fondetec	
			Prêt d'investissement		Tous les secteurs	Banques
			Leasing		Véhicules machines	Sociétés de leasing; Banques

Trésorerie courante	Limite disponible en compte courant	1 an renouvelable	Crédit cautionné	Tous les secteurs	Banques
		Quelques mois	Crédit d'exploitation Crédit de saison		Banques Assurances Banques Assurances
Fourniture d'une garantie loyer	Emission d'un cautionnement	Selon bail	Garantie	Tous les secteurs	Banques

06. Autre moyen de financement : le financement participatif

Le financement participatif (crowdfunding) permet de collecter des fonds auprès de personnes privées afin de financer des projets. Les porteuses ou porteurs de projets peuvent ainsi pré-vendre leurs produits/services, obtenir des prêts, ouvrir leur capital ou recevoir des donations.

Pour les créatrices et créateurs d'entreprise, la pré-vente est l'une des formes de financement participatif les plus pertinentes. Au-delà du financement du projet, elle permet de valider l'intérêt de la clientèle sur la base d'un concept. L'engagement d'une communauté qui confirme son intérêt permet également de co-construire le projet avec la clientèle qui est fortement impliquée dans la réussite de celui-ci, de par leur pré-commande du produit/service.

D'un point de vue économique, la pré-vente permet également de constituer ses fonds propres. Par ailleurs, elle permet d'éviter d'avoir recours à un prêt bancaire et de maximiser les chances d'obtenir un crédit. En effet, la réussite d'une campagne de crowdfunding est la meilleure garantie que peut attendre une banque, contrairement à une étude de marché qui est très hypothétique.

Les plateformes d'investissement au capital peuvent également être utiles aux créatrices et créateurs d'entreprise qui souhaitent trouver de nouveaux actionnaires pour lever des fonds. Elles s'adressent généralement à des projets plus avancés, qui ont déjà fait la preuve de leur concept, qui ont potentiellement aussi déjà réalisé une campagne de pré-vente, et dont les actionnaires de la société acceptent la dilution de leur capital.

Le financement participatif a de nombreux intérêts pour une entreprise, ce n'est cependant pas un financement facile. Quatre aspects importants sont à considérer avant de lancer une campagne :

- Le premier est la possibilité de solliciter une communauté qui pourra contribuer au projet. Les plateformes de crowdfunding facilitent l'accès à des communautés internationales, mais il est important de bien communiquer et de les convaincre.
- Le deuxième aspect est la confiance qui va être créée quant à la réussite et à la capacité de délivrer le projet. Quand les communautés sont éloignées géographiquement, il est toujours plus difficile de créer cette confiance.
- Le troisième aspect est la cause soutenue ou défendue, les valeurs portées et la qualité du projet.
- Et le dernier aspect est la contrepartie qui est donnée en échange de la pré-commande. Etant donné que cela comporte un risque plus ou moins important, il est essentiel que cette contrepartie soit suffisamment stimulante pour convaincre les communautés de soutenir le projet.

Le crowdfunding se développe de plus en plus, notamment avec l'utilisation de la blockchain qui renforce la confiance, la décentralisation et les échanges.

Pour plus d'information sur ce mode de financement, les liens suivants peuvent être consultés :

- kmu.admin.ch
- finma.ch

07. Le soutien au financement

Différents organismes ont été mis en place au cours des années, afin de faciliter l'accès au financement pour les entreprises. Les prestations proposées diffèrent selon les structures mais restent sensiblement semblables en ce qui concerne leurs approches et philosophies.

Si les critères d'analyse restent somme toute similaires à ceux des établissements bancaires, la prise de risque sera supérieure, principalement du fait de la prise en compte de l'impact potentiel de l'entreprise dans la zone d'intervention (notamment en termes d'emplois).

Les prestations de financement des organismes de soutien au financement comprennent :

- Le cautionnement: Il s'agit d'une convention par laquelle une caution s'engage envers une banque (ou un institut de leasing) à garantir le crédit contracté par l'entreprise. Il ne s'agit donc pas directement d'un prêt mais d'une garantie donnée à un établissement prêteur de rembourser le solde du crédit (ou leasing) en lieu et place du débiteur, si ce dernier venait à faire défaut. Ainsi, grâce au cautionnement, l'obtention d'un financement sera facilitée pour les entreprises (voir la Fondation d'aide aux entreprises - FAE - (fae-ge.ch) ou le Cautionnement romand (représenté par la FAE pour le canton de Genève)).

- Le prêt direct (principalement proposé par la Fondetec).
- Les avances sur cession de factures (factoring)(voir la FAE).
- Les prises de participations minoritaires (proposées de manière très sélective et à des conditions strictes par la FAE).

Adresses utiles

Banque Cantonale de Genève

Quai de l'Île 17 | 1204 Genève
Tél. 058 211 21 00 | bcge.ch/entreprises

Fondation d'aide aux entreprises (FAE)

Route de la Galaise 34 | 1228 Plan-les-Ouates
Tél. 022 827 42 84 | fae-ge.ch

FONDETEC – Fondation communale pour le développement des emplois et du tissu économique en Ville de Genève

Boulevard James-Fazy 8 | 1201 Genève
Tél. 022 519 63 31 | fondetec.ch

VENTURE KICK

EPFL innovation Park | Bâtiment C | 1015
Genève
Tél. 021 533 09 82 | venturekick.ch

Office cantonal de l'économie et de l'innovation (OCEI)

Rue de l'Hôtel-de-Ville 11 | Case postale 3216 | 1211 Genève 3
Tél. 022 388 34 34 | innovation.ge.ch
