

# Les Matinales de la création d'entreprise

## Financer son entreprise

**Kustrim REKA**

Attaché aux affaires économiques, OCEI

et

**Marie BIRRAUX-VERDONNET**

Gestionnaire financement PME, FAE



REPUBLIQUE  
ET CANTON  
DE GENEVE

POST TENEBRAS LUX

Département de l'économie et de l'emploi  
Office cantonal de l'économie et de l'innovation

# Où trouver le support de présentation?

[innovation.ge.ch](https://innovation.ge.ch)



Publications



Autres documents

# Programme

1. Présentation de l'Office cantonal de l'économie et de l'innovation (OCEI)
2. Financer son entreprise
  - 2.1 Business Plan
  - 2.2 Besoins de financement
  - 2.3 Types de financement (FP, FE, autres – public, prix, crowdfunding, etc.)
  - 2.4 Règles d'or du financement
3. Autres organismes d'aide

# 1. OCEI

# Mission de l'OCEI

- Favoriser le développement et le maintien des conditions-cadre
- **Favoriser la création de nouvelles entreprises dans le canton**
- Faciliter le développement des entreprises qui y sont installées
- Inciter les entreprises extérieures à s'y implanter
- Mise en place de la stratégie économique du canton
- Prévoir des coordinations avec les cantons proches et intéressés aux mêmes objectifs

# Prestations aux entreprises

## Informations générales

- Démarches administratives
- Juridiques, fiscales, financement, ...

## Événements destinés aux entrepreneurs

- Petits déjeuners des PME et start-up
- Conférences
- Formations

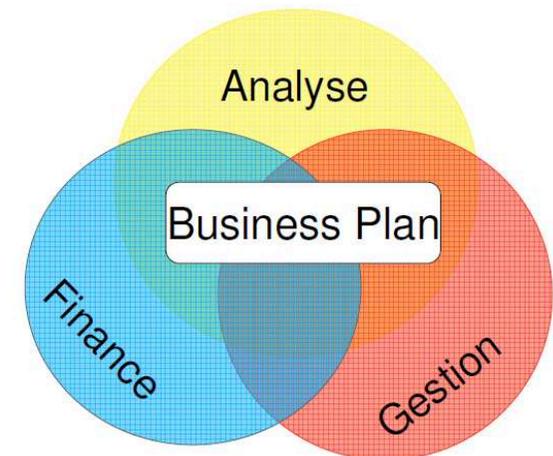
## Orientation vers les organismes de soutien aux entreprises

# 2. Financer son entreprise

# 2.1 Business plan

# Business plan

- Outil d'analyse
  - Evaluation de la faisabilité, du potentiel et de la viabilité
  - Identifier les points critiques, les ressources nécessaires, ...
- Outil de gestion
  - Planifier les étapes principales
  - Mesurer la réalisation des objectifs
- Outil pour la recherche de financement



# Éléments clés

- Opportunité
  - Pourquoi est-ce une bonne idée ?
  - Les clients seront-ils prêts à payer ?
- Marché et concurrence
  - Connaissance du marché, taille du marché, etc...
  - Connaissance des clients
  - Connaissance des concurrents, mise en évidence des avantages concurrentiels, ...
- Stratégie et marketing
  - Comment allez-vous mettre en œuvre le projet ?
  - Comment allez-vous trouver vos clients ?

# Eléments clés

- Finance
  - Budget d'exploitation
    - Chiffres d'affaire – charges = BN
  - Budget de trésorerie
    - Entrées - sorties d'argent
- **Attention la trésorerie est l'élément clé !**

# Budget d'exploitation

	31.12.n	en %	31.12.n+1	en %	31.12.n+2	en %
Chiffre d'affaires	320'000	100.0%	410'000	100.0%	460'000	100.0%
./. Prix de revient	200'000	62.5%	245'000	59.8%	255'000	55.4%
<b>= Marge brute</b>	<b>120'000</b>	<b>37.5%</b>	<b>165'000</b>	<b>40.2%</b>	<b>205'000</b>	<b>44.6%</b>
Charge d'exploitation						
./. Frais de personnel	70'000	21.9%	95'000	23.2%	110'000	23.9%
./. Loyer	24'000	7.5%	24'000	5.9%	24'000	5.2%
./. Frais généraux	20'000	6.3%	35'000	8.5%	40'000	8.7%
Total	114'000	35.6%	154'000	37.6%	174'000	37.8%
<b>= EBITA</b>	<b>6'000</b>	<b>1.9%</b>	<b>11'000</b>	<b>2.7%</b>	<b>31'000</b>	<b>6.7%</b>
./. Amortissements	5'000	1.6%	5'000	1.2%	5'000	1.1%
./. Intérêts	1'500	0.5%	1'500	0.4%	1'500	0.3%
./. Impôts	1'000	0.3%	1'500	0.4%	5'000	1.1%
<b>= Bénéfice net</b>	<b>-1'500</b>	<b>-0.5%</b>	<b>3'000</b>	<b>0.7%</b>	<b>19'500</b>	<b>4.2%</b>

# Budget de trésorerie

en CHF	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août
<b>Chiffre d'affaires réalisés (Facturation)</b>								
Solde initial du c/c (caisse, poste, banque)		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ventes au comptant:								
+ Encaissements débiteurs :								
= <b>Total des Encaissements opérationnels</b>	<b>0.00</b>							
- Salaires, prestations sociales								
- Loyer								
- Frais généraux								
= <b>Total des Décaissements opérationnels</b>	<b>0.00</b>							
= <b>Balance des activités opérationnelles</b>	<b>0.00</b>							
+ Désinvestissements								
- Dépenses d'investissements								
= <b>Balance Encaissements/Décaissements</b>	<b>0.00</b>							
= <b>Solde du c/c en fin de période</b>	<b>0.00</b>							
+ Limite de crédit à disposition								
= <b>Etat actuel de la trésorerie</b>	<b>0.00</b>							

# 2.2 Besoins de financement

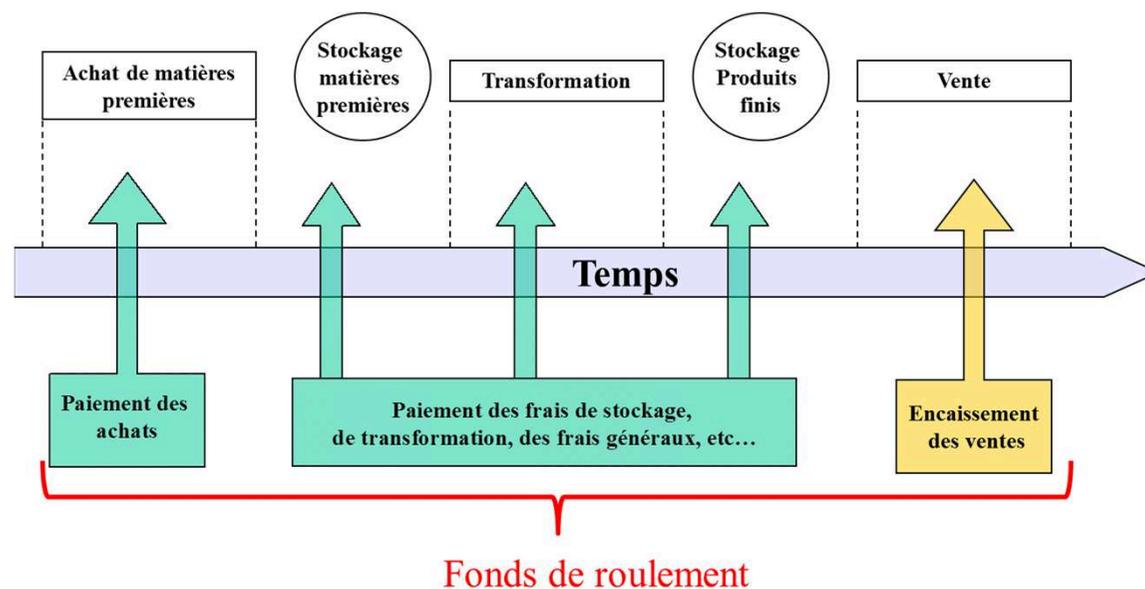
# Besoins de financement

## Investissements

- Nécessaire pour créer et développer les activités

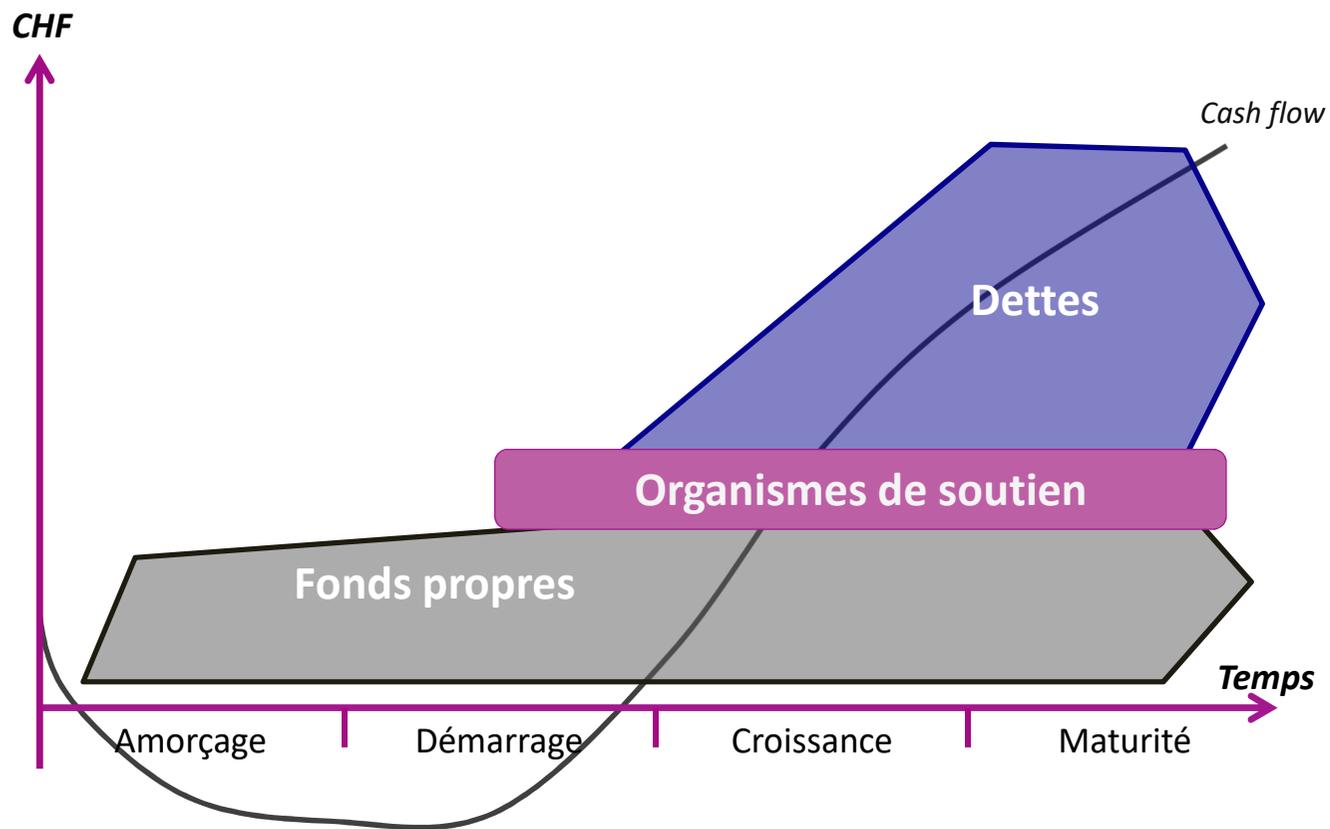
## Fonds de roulement

- Décalage entre les décaissements et les encaissements liés à l'activité de l'entreprise



## 2.3 Types de financement

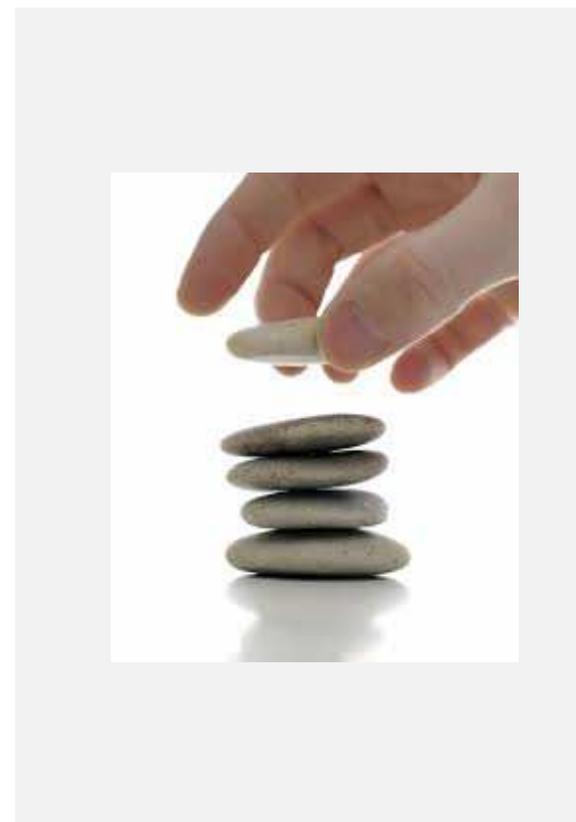
## Organismes de soutien



- Prestataires d'assurance / caution de garantie de loyer
- Instituts de leasing
- Banques
- Factoring
- Fournisseurs / partenaires / clients
- VC
- Business Angel
- FFF
- Epargne personnelle

- **Epargne personnelle, Business Angel, Amis, Famille**
- **Spécificités pour l'entrepreneur :**
  - Dilution : entrée dans le capital (copropriétaire)
  - Pas de remboursement mais part du bénéfice (⇒ liée à la profitabilité)
- **Motivation du financeur :**
  - Participation à la gestion de l'entreprise
  - Participation au bénéfice (dividende)
  - Bénéfice lors de la revente de sa participation

**=> Obligatoire pour un démarrage d'entreprise**



## Dettes

- **Banques, Instituts de leasing, Prestataires d'assurance/cautionnement de garantie de loyer, fournisseurs, partenaires, clients**
- **Spécificités pour l'entrepreneur :**
  - Remboursement de la somme
  - Paiement d'intérêts ( ➡ indépendant de la profitabilité)
  - Pas de dilution
- **Motivation du financeur :**
  - Crédit est un acte qui permet à une personne de mettre des fonds à disposition d'une autre personne avec **une rémunération de service rendu et les risques encourus**
- **Effet levier :**
  - Augmenter les moyens financiers de l'entreprise sans «partage du pouvoir»
  - Remboursement de la dette et paiement intérêts donc ➡ risques
  - **Condition nécessaire : Rentabilité**



## Pré-requis pour un financement par dette

### Commercialisation entamée\* / Ventes existantes

- Risque technologique
- Risque marché
- Risque d'exécution



### Profitabilité atteinte ou proche

- Risque rentabilité
- Risque croissance



\* Ou proche de l'être



## Organismes de financement à Genève



Actif uniquement sur le territoire de la  
Ville de Genève

Intervient en **prêts directs** (mais également  
hébergement et accompagnement )



Actif uniquement sur le **canton de Genève**

Intervient principalement sous forme de  
**cautionnement** (mais également Avances  
de liquidités et prise de participation)

En collaboration avec  CAUTIONNEMENT  
ROMAND

*l'une des 4 coopératives de cautionnement  
agrées par le SECO (Confédération)*

## Critères d'intervention (FAE)

L'entreprise est **localisée dans le canton de Genève**

 Elle a un **impact sur la création ou le maintien des emplois**

 Elle démontre sa **viabilité** et sa **capacité à faire face à ses engagements financiers**

 Elle **respecte les conditions de travail** en usage dans son secteur d'activité

✗ Elle ne figure **pas sur la liste des entreprises en infraction**

 L'activité **respecte les principes du développement durable**

+

Le soutien est **subsidaire aux sources de financement traditionnelles**

 Le soutien ne crée **pas de distorsion de concurrence** sur le marché cantonal



- **Spécificités pour l'entrepreneur :**
  - Paiement pour services rendus/vendus
- **Avantages:**
  - Démontre le potentiel du projet
  - Couvre les charges
  - Génère du bénéfice

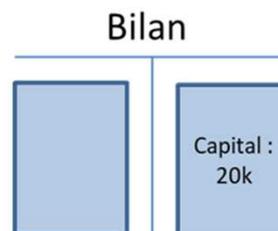


# 2.4 Règles d'or du financement

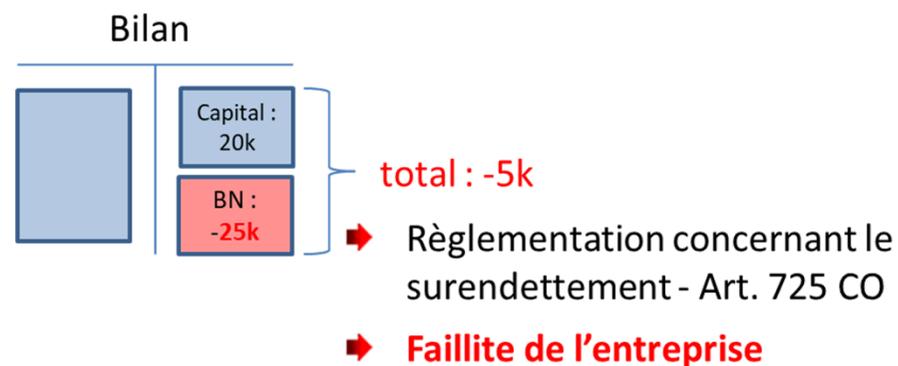
## Règles d'or du financement (1)

- **Fonds propres en suffisance**

- **Création d'une Sarl**



1<sup>ère</sup> année :



## Règles d'or du financement (2)

---

- Equilibre Fonds propres vs Dettes



## Règles d'or du financement (3)

- Les dettes doivent être supportables

Financement	: CHF 200'000.- à 4 %, Remboursable en 5 ans
Intérêts annuels	: CHF 8'000.-
Remboursement	: CHF 40'000.- par année

**Remboursement : ?**

### P&P

Revenus :	200'000.-
Salaires :	-130'000.-
Loyer :	- 24'000.-
Frais admin :	- 15'000.-
Frais divers :	- 26'000.-
<b>EBITDA</b>	<b>5'000.-</b>
<b>Intérêts:</b>	<b>- 8'000.-</b>
<b>Perte</b>	<b>-3'000.-</b>

### ■ Les prévisions doivent être démontrables

#### BUDGET ANNEE N

<b>Revenus :</b>	<b>300'000</b>
Salaires :	- 180'000
Loyer :	- 24'000
Frais admin :	- 15'000
Frais divers :	- 30'000
<b>Bénéfice</b>	<b>51'000</b>

### Les chiffres doivent être plausibilisés

- Comment sera réalisé le chiffre d'affaires (ou son augmentation) ?
- Quels seront les coûts ? (et leurs évolutions)
- Les ressources envisagées sont-elles suffisantes ?
- Carnet de commandes fermes, lettre d'intention,...

# 3. Autres organismes d'aide

# Nos outils à **votre** disposition !



ge.ch



<https://www.ge.ch/comment-creer-entreprise>

## **Guide du Créateur d'entreprise**

téléchargeable sur :

[https://www.ge.ch/document/guide-  
du-createur-entreprise-  
geneve/guide-starting-business-  
geneva](https://www.ge.ch/document/guide-du-createur-entreprise-geneve/guide-starting-business-geneva)

Edition 2020



Ce guide contient les informations pratiques sur les principaux aspects de la création d'entreprise dans le canton de Genève:

- formes juridiques;
- main-d'œuvre étrangère;
- Locaux;
- Comptabilité et révision
- Fiscalité et assurances sociales;
- Activités réglementées;
- Importation et exportation de marchandises;
- Financement;
- Business plan et soutiens à la création d'entreprise.



BCGE



REPUBLIQUE  
ET CANTON  
DE GENEVE

POST TENEBRAS LUX

# Autres formations et événements

**Les Petits déjeuners  
des PME et  
des start-up**



REPUBLICQUE  
ET CANTON  
DE GENEVE

BDO accig Deloitte

Fédération des  
Entreprises  
Romandes  
Genève

EY Building a better  
working world

ENTREPRISE  
ROMANDE

Bilan

KPMG pwc

**CITE DES METIERS  
DU GRAND GENEVE**



**MATINALES  
DE LA CREATION D'ENTREPRISE**

**Atelier:**  
*"Réussir son démarrage en  
comprenant son marché"*



Réussir son démarrage  
en comprenant son marché

# Dispositif de soutien aux entreprises

Information



Coaching et accompagnement



Financement



# Contact

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

Rue de l'Hôtel-de-Ville 11

Case postale

1211 Genève 3

Tel : 022 388 34 34

[innovation.ge.ch](http://innovation.ge.ch)

[ocei@etat.ge.ch](mailto:ocei@etat.ge.ch)

**Notre Newsletter :** 

<https://www.ge.ch/dossier/developpement-economique-recherche-innovation/accelerez-votre-projet/newsletter-ocei>

@GE\_OCEI 

@OCEI.GE 

@GE – Economie & Innovation 



POST TENEBRAS LUX

Département de l'économie et de l'emploi  
Office cantonal de l'économie et de l'innovation