



Les Matinales de la création d'entreprise

Financer son entreprise

Mickaël Mesbauer (OCEI)
Attaché aux affaires économiques

Marie BIRRAUX-VERDONNET (FAE)
Gestionnaire financement PME

Où trouver le support de présentation?

<https://www.ge.ch/dossier/economie-innovation/accelerez-votre-projet/matinales-creation-entreprise>

Programme

- Présentation de l'Office cantonal de l'économie et de l'innovation (OCEI) et de la Fondation d'aide aux entreprises (FAE)
- Financer son entreprise
 1. Business plan
 2. Besoins de financement
 3. Types de financement (FP, FE, autres – public, prix, crowdfunding, etc.)
 4. Règles d'or du financement
- Organismes de soutien



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

Mission(s) de l'OCEI

- Mise en place de la stratégie économique du canton
- 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
- 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



facilitateur de financement

Fondation d'aide aux entreprises (FAE)

Fondation de droit public

Active depuis 2006

- Loi sur l'aide aux entreprises (LAE)
- Loi sur la fondation d'aide aux entreprises (LFAE) votées par le grand conseil genevois le 1er décembre 2005 et entrées en vigueur le 11 mars 2006

Fondation d'aide aux entreprises

❖ Antenne genevoise de  CAUTIONNEMENT
ROMAND

❖ **9 collaborateurs, dont 4 gestionnaires financement PME :**



Carla Zumbo



Sébastien Murset



Marie Verdonnet



Guillaume Bony

❖ **Conseil de fondation :**
9 membres + 1 représentant de l'Etat

Présidente : Me Caroline Ferrero-Menut, Avocate au barreau de Genève

Faciliter l'accès aux financements

Approche :

- analyse de **viabilité**
(qualitative & quantitative)
- pondérée par une approche de **soutien à l'économie et à l'emploi**

Cible : **Toute entreprise genevoise**
(tout secteur d'activités, tout stade de développement et de toute taille)



Financer
sa création



Financer sa
trésorerie











Financer sa
croissance et
l'innovation



Financer sa
transmission

Critères d'intervention

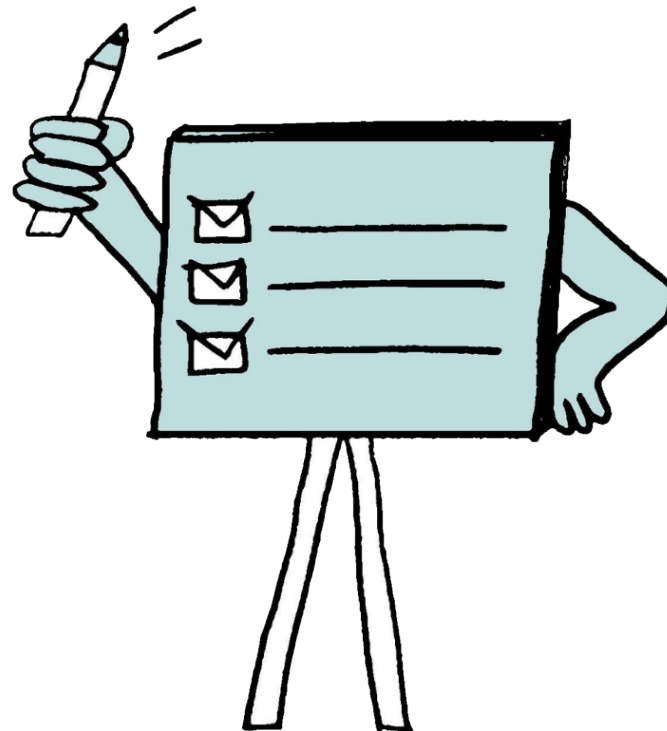


-  L'entreprise est **localisée dans le canton de Genève**
-  Elle démontre sa **viabilité** et sa **capacité à faire face à ses engagements financiers**
-  Elle a un **impact sur la création ou le maintien des emplois**
-  Le soutien est **subsidaire aux sources de financement traditionnelles**
-  Elle **respecte les conditions de travail** en usage dans son secteur d'activité
-  Elle ne figure **pas sur la liste des entreprises en infraction**
-  Le soutien ne crée **pas de distorsion de concurrence sur le marché cantonal**
-  L'activité **respecte les principes du développement durable**



Créer son entreprise

Le business plan



Le Sustainable Business Model Canvas

test

Dernière mise à jour le 24 novembre 2025 à 10:33

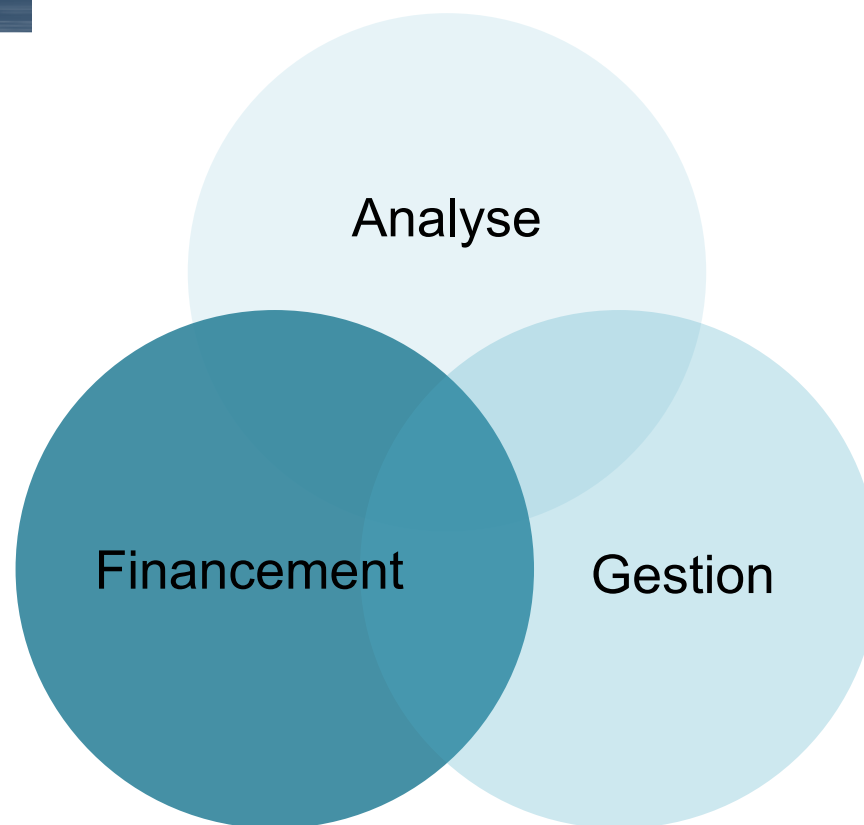
Partenaires clés Qui sont vos partenaires clés ? Quelles sont leurs motivations ?	Activités clés Quelles activités clés la proposition de valeur exige-t-elle ? Quelles activités ne pouvez-vous pas sous-traiter ? Quelles activités sont les plus importantes pour les canaux de distribution, la relation client, les sources de revenus... ?	Propositions de valeur Quelle valeur apportez-vous à votre client-e ? Quel problème contribuez-vous à résoudre et à quels besoins répondez-vous ?	Relations clients Quels types de relations chacun de vos segments de clients souhaite-t-il entretenir avec vous ? Comment s'articulent-elles avec les éléments de votre Business Model ?	Segments de clients Pour qui créez-vous de la valeur ? Qui sont vos clients les plus importants ?
	Ressources clés Quelles sont les ressources exigées par la proposition de valeur ? Quelles sont les ressources nécessaires pour les canaux de distribution, la relation client,... ?		Canaux Quels sont les canaux à travers lesquels vos clients veulent être touchés ? Quels canaux fonctionnent le mieux ? Lesquels sont les plus rentables ? Quels sont ceux qui s'intègrent le mieux à vos habitudes et à celles de vos clients ? Par « canaux », on entend autant la communication, l'effort de vente et la distribution.	
Structure des coûts Quelles sont les coûts les plus importants liés à votre business ? Quelles ressources clés et/ou activités sont les plus chères ?		Sources de revenus Pour quels avantages vos clients sont-ils prêts à payer ? Pour quels services/produits payent-ils actuellement et comment ? Quelle est la contribution des flux de revenus aux revenus totaux ?		
Coûts socio-environnementaux Essayez d'envisager l'impact de votre future activité sur l'environnement (transport et impact carbone), impact sur l'emploi local en cas de délocalisation de la production, ...		Bénéfices socio-environnementaux Quels sont les bénéfices engendrés par votre activité ? Une réduction énergétique ? Une meilleure intégration sociale, ou formation de personnes à la marge ?		



Ce travail est sous licence Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported.
 Pour consulter une copie de cette licence, consultez : <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>

Adapté du Business Model Canvas développé par Strategyzer AG

Le business plan :



Le 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 ?
 - La clientèle sera-elle prête à payer ?
- Marché et concurrence
 - Connaissance du marché, taille du marché, etc...
 - Connaissance de la clientèle
 - Connaissance de la concurrence, mise en évidence des avantages concurrentiels, ...
- Stratégie et marketing
 - Comment allez-vous mettre en œuvre le projet ?
 - Comment allez-vous trouver votre clientèle ?

Éléments clés :

- Plan d'exécution
 - Quelles sont les étapes importantes ?
- Finance
 - Budget d'exploitation
 - Chiffre d'affaires – charges = BN
 - Budget de trésorerie
 - Entrées - sorties d'argent

Attention, la trésorerie est l'élément clé !

Budget d'exploitation

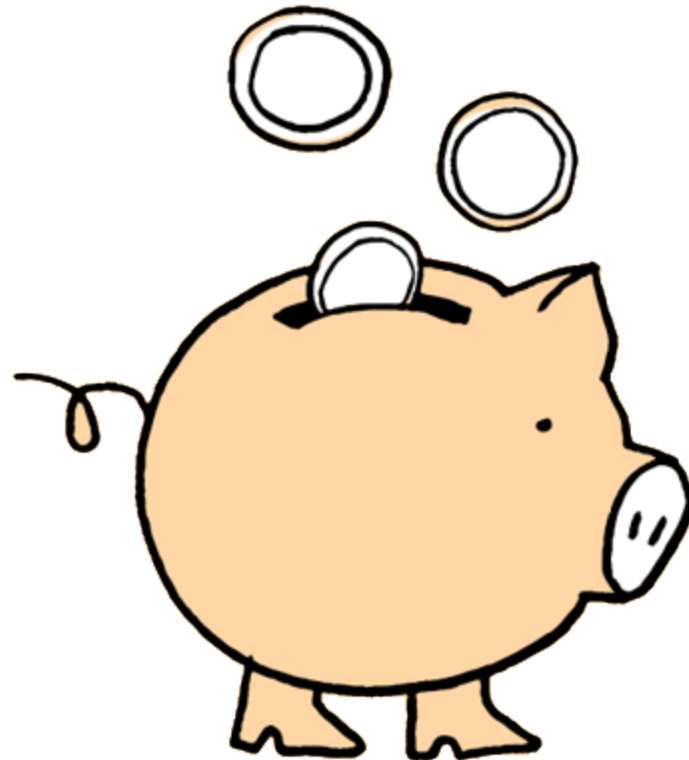
	31.12.n	en %	31.12.n+1	en %	31.12.n+2	en %
Chiffre d'affaires	320'000	100.0%	410'000	100.0%	460'000	100.0%
./. Prix de revient	200'000	62.5%	245'000	59.8%	255'000	55.4%
= Marge brute	120'000	37.5%	165'000	40.2%	205'000	44.6%
Charge d'exploitation						
./. Frais de personnel	70'000	21.9%	95'000	23.2%	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%
= EBITA	6'000	1.9%	11'000	2.7%	31'000	6.7%
./. 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%
= Bénéfice net	-1'500	-0.5%	3'000	0.7%	19'500	4.2%

Outil pratique Fondetec: <https://previsionnel.ch>

Budget de trésorerie

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

Besoins de financement

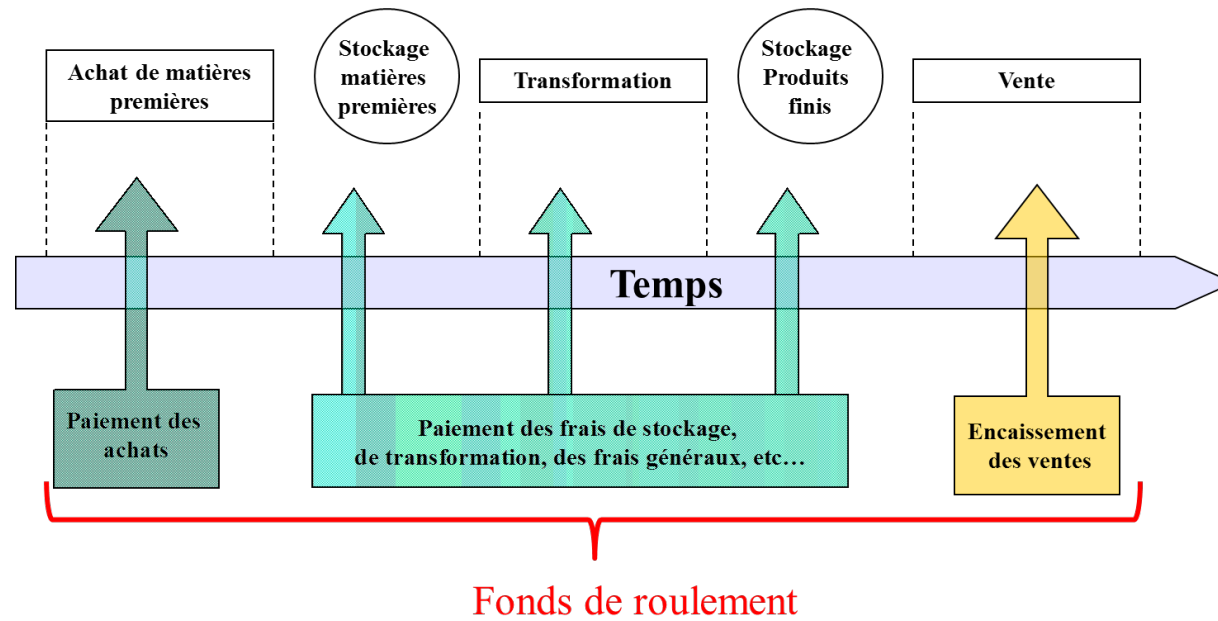


Investissements

- Nécessaire pour créer et développer les activités

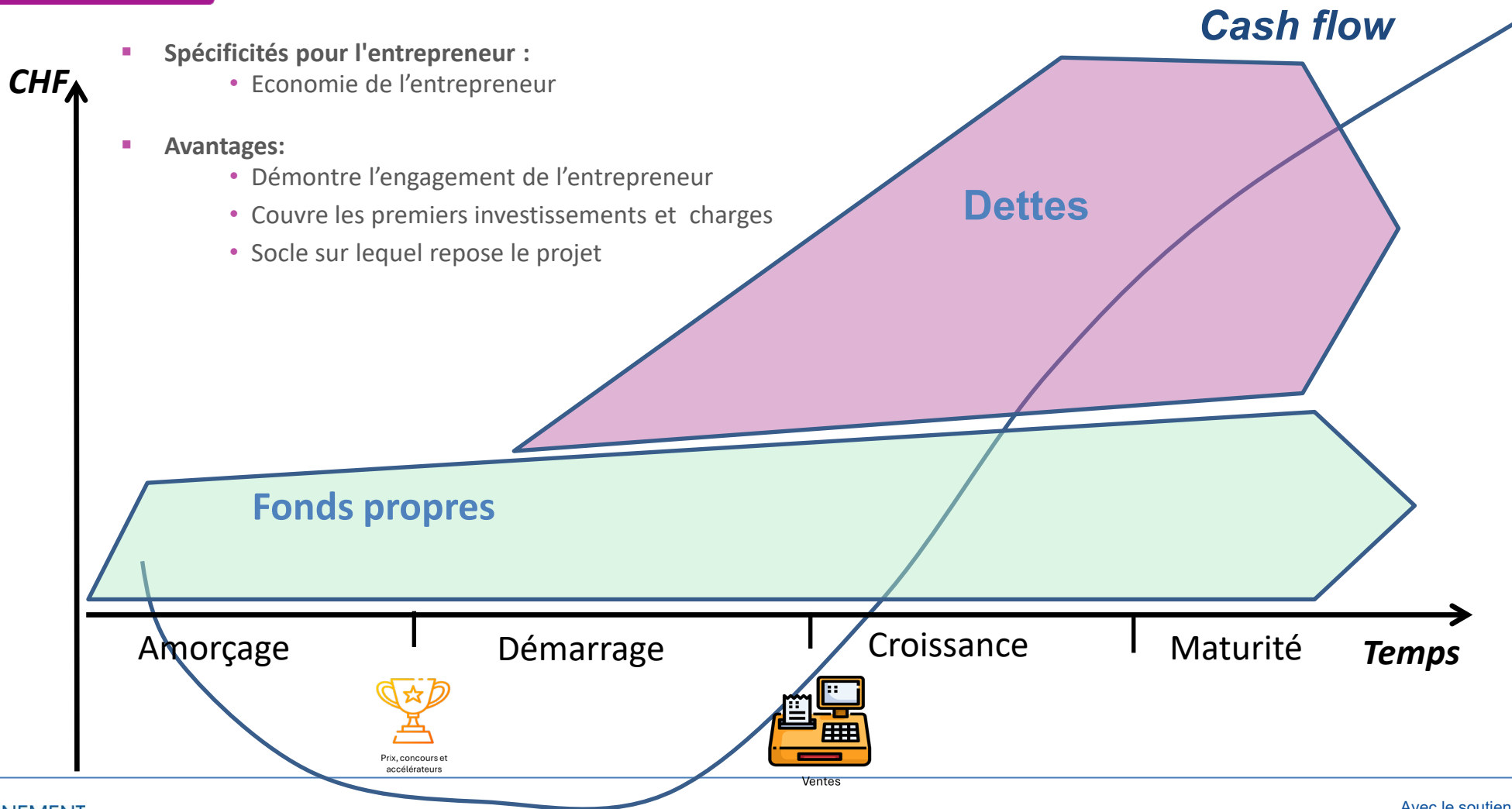
Fonds de roulement

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



Types de financement

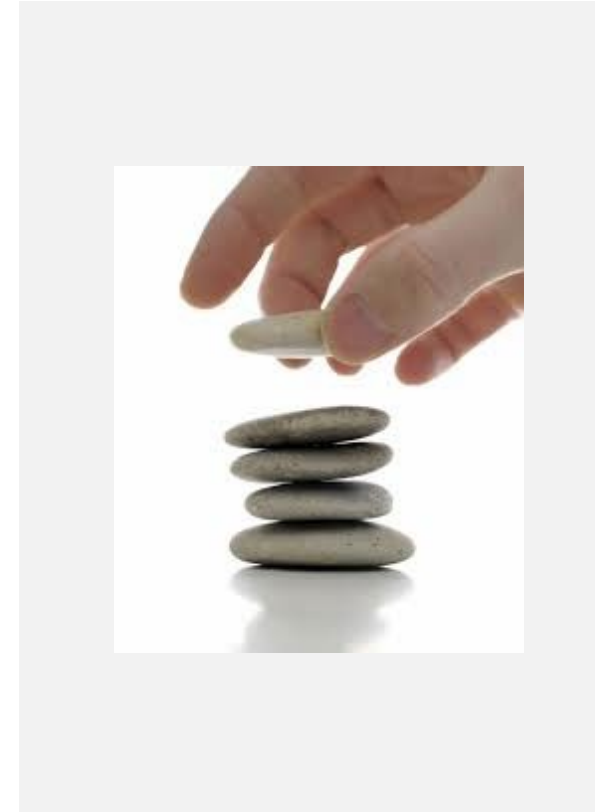
Phase du financement d'une entreprises



- **Spécificités pour l'entrepreneur :**
 - Economie de l'entrepreneur
- **Avantages:**
 - Démontre l'engagement de l'entrepreneur
 - Couvre les premiers investissements et charges
 - Socle sur lequel repose le projet

- **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



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



Règles d'or du financement

Règles d'or du financement

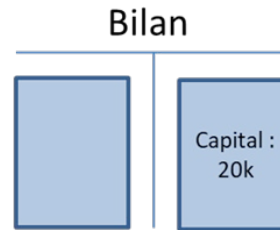
- Equilibre Fonds propres vs Dettes



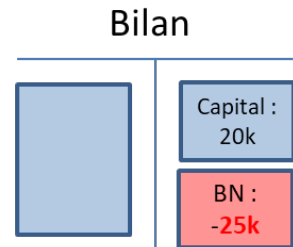
Règles d'or du financement

- Fonds propres en suffisance

- Création d'une Sarl



1^{ère} année :



total : -5k

➔ Réglementation concernant le surendettement - Art. 725 CO

➔ **Faillite de l'entreprise**

Règles d'or du financement

- Les dettes doivent être supportables

Financement : 200'000.-- à 4% remboursable sur 4ans!
Intérêts : 8'000.--/an
Remboursement : 50'000.--/an → ??

P&P (pertes et profits)

Revenu :	200'000.--
Salaires :	- 130'000.--
Loyer :	- 24'000.--
Frais admin :	- 15'000.--
Frais divers :	- 26'000.--
EBITDA	5'000.--
Intérêts financement :	- 8'000.--
Perte :	- 3'000.--

Règles d'or du financement

▪ Les prévisions doivent être démontrables

BUDGET ANNEE N

Revenus :	300'000	
Salaires :	- 180'000	
Loyer :	- 24'000	
Frais admin :	- 15'000	
Frais divers :	- 30'000	
Bénéfice	51'000	—————

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,...

FAE

**Cautionnement de crédit ou
de leasing de biens d'équipement**

**Avance de liquidités
contre cession de factures**

Prise de participation minoritaire

Financement de mandats

Canton de Genève

Organismes de financement

fondetec



**Financement à travers des
prêts directs**

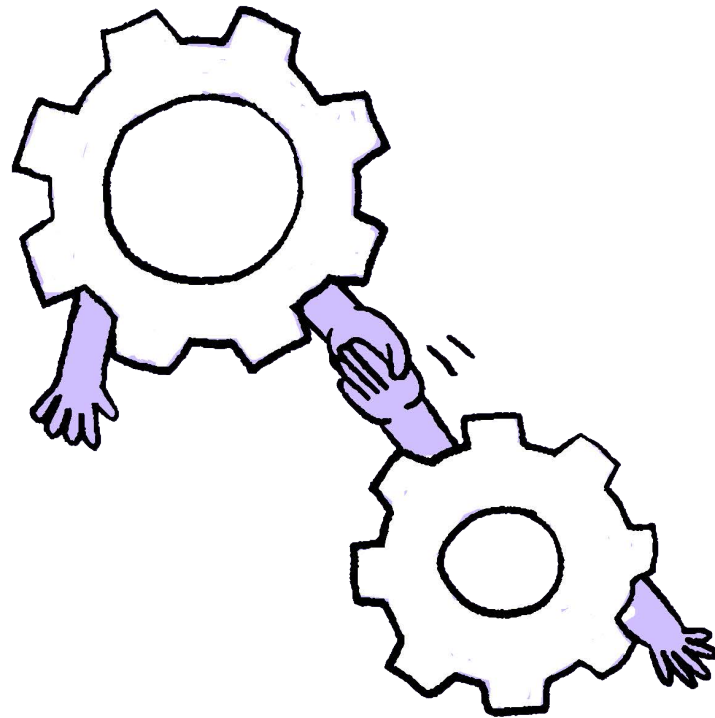


**Accompagnement
des projets sur 5 ans**



Ville de Genève

Organismes d'aide



Guichet Entreprises



 guichetentreprises.ge.ch

 **+41 22 388 50 50** Ligne téléphonique dédiée aux entreprises

Nos outils à **votre** disposition !



ge.ch  www.ge.ch/document/guide-entreprendre-geneve

Entreprendre à Genève

Notre guide pratique pour votre entreprise

téléchargeable sur :

[Guide Entreprendre à Genève | ge.ch](http://www.ge.ch/guide-entreprendre)



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.

Autres formations et événements

Les Petits déjeuners des PME et des start-up



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





Rue de l'Hôtel-de-Ville 11
Case postale
1211 Genève 3
Tel : 022 388 50 50
innovation.ge.ch
ocei@etat.ge.ch



@GE - Economie & Innovation



@GE - Économie & Innovation



@GE_OCEI

Merci de votre attention