Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 39 (1981)

Heft: 1

Vorwort: Le financement des petites et moyennes entreprises : nécessité pour la Suisse

Autor: Jenny, Alain

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 13.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Editorial

Le financement des petites et moyennes entreprises: une nécessité pour la Suisse

Alain Jenny,
Dr en sciences économiques, Lausanne

Qui ose encore créer des entreprises?[1]

Existe-t-il encore des entrepreneurs?[2]

A qui incombe la responsabilité du financement en capital des petites entreprises présentant un haut caractère de risque?[3]

Devant le manque de capitaux dont souffrent les petites entreprises, devrons-nous nous tourner vers l'Etat pour créer un organisme nouveau, ou notre économie libérale sera-t-elle en mesure de relever le défi qui lui est posé, à savoir mettre à disposition du «capital-risque» pour le développement de petites entreprises nouvelles axées sur des technologies de pointe?[2]

Les exemples de la «Route 128» près du MIT à Boston, de la Silicon Valley, puis de la Stanford University en Californie, et de l'environnement de l'Université de Eindhoven, mettent en évidence plusieurs concepts repris par de nombreux auteurs et analystes:

— le développement de technologies nouvelles et de produits nouveaux est assuré de façon plus favorable dans des entreprises petites et moyennes que dans des grandes[4]. Selon la «National Science Foundation», les petites entreprises aux USA produisent 24 fois plus d'innovations par $ investi dans la recherche que les grandes;

— il est donc vital pour assurer le développement et la survie de l'économie de promouvoir la création de petites et moyennes entreprises axées sur des technologies nouvelles[5]. Selon une enquête du MIT, ces entreprises sont celles qui offrent le plus de places de travail industriel (augmentation de 40% par an pour ces dernières années)[6];

---

[1] Voir article de Jacques-Simon Eggly, «Gazette de Lausanne», 19 mai 1980.

[2] L'une des questions principales évoquées lors des travaux du Groupe de travail de la Société d'Etudes Economiques et Sociales sur le «Venture Capital», réuni pendant le premier semestre 1979.

[3] Voir rapport de l'Association Suisse des Banquiers, et l'article traitant de ce sujet par Germain Hennet, secrétaire de l'Association, Bâle, dans le présent numéro.

[4] Voir article, dans le présent numéro, du Dr J. Elias.

[5] Ce point de vue paraît évident. Il se trouve néanmoins des chefs de grandes entreprises de la région lémanique qui affirment très fort que seule importe la consolidation des entreprises existantes et qu'il ne sert à rien de parler du financement d'entreprises nouvelles.

[6] Voir article, dans le présent numéro, de F. Derron, L. Franko, J. Heptonstall.

— il est indispensable que les petites et moyennes entreprises, qui ne disposent pas de grands laboratoires et de budgets de recherche importants, puissent s'appuyer sur un environnement technologique de haut niveau, ce qui est généralement le cas autour des grandes universités techniques[7];

— après les grandes entreprises américaines, certaines grandes industries européennes ont également compris qu'elles ont tout intérêt à appuyer l'essor de petites entreprises, quitte éventuellement à les racheter quand ces dernières ont dépassé une taille critique. Des exemples de ce type d'appui et de financement existent;

— mais la bureaucratisation de l'ensemble de la société moderne entraîne la raréfaction des entrepreneurs prêts à prendre et à assumer des risques[2];

— pour l'entrepreneur à la tête d'une PME technologique, qui doit maîtriser des difficultés techniques (R/D), de production et surtout d'introduction de ses produits sur le marché, il existe un problème de financement et un problème d'information. Le présent numéro s'efforce d'éclaircir quelque peu ces deux types de problèmes.

LE FINANCEMENT D'UNE PME NOUVELLE

Les sources de financement peuvent provenir du marché (particuliers + sociétés de «venture capital»), des banques et des assurances, de l'Etat ou des grandes entreprises. Ces quatre possibilités sont évoquées dans le présent numéro.

1. Le «Venture Capital»

Le marché boursier est encore trop peu développé en Suisse pour jouer le rôle qu'il assume aux Etats-Unis dans le cadre du «venture capital». Le «venture capital» est une institution qui a fait ses preuves aux USA et qui, jusqu'à ce jour, n'a enregistré que des succès limités en Europe. En effet, de nombreuses entreprises américaines nouvelles ont pu être créées grâce à une structure de financement qui engage des fonds en participation sur un homme (un entrepreneur), une bonne idée (correspondant à un marché possible) et une entreprise.

Le principe en est simple: sur «10 participations», quelques-unes se révèlent un succès. Dans ce cas, les actions sont introduites en bourse, donnent lieu à une importante plus-value boursière (au minimum multiplication du capital par 10). Ces quelques réussites doivent compenser les échecs. Selon la répartition, entre succès et échecs, l'entreprise de «venture capital» réussit ou échoue.

L'article de R. M. Meylan[8], qui décrit diverses formes de sociétés de «venture capital» aux Etats-Unis, met en évidence les faits suivants:

— il existe dans ce pays de nombreuses sociétés de «venture capital», qui investissent chaque année des fonds considérables dans des petites entreprises présentant un caractère de risque et de haute technologie;

---

[7] Sous ce dernier aspect, l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne a organisé de nombreuses tentatives de renforcer la collaboration université–industrie, en particulier la journée du 6 mai 1980 consacrée à ce thème.

[8] Voir article de R. M. Meylan dans ce numéro.

— il y a une corrélation indiscutable entre l'existence de ces sources de financement et le développement de l'industrie de pointe américaine;

— pour que la rentabilité des fonds investis soit meilleure, l'Etat leur accorde différentes formes d'aides: allégements fiscaux, prêts à taux bas d'intérêts, commandes de l'Etat, etc. Moyennant quoi il s'agit d'une activité rentable.

Sur ce même modèle, le Général Doriot, fondateur d'une des principales sociétés américaines de «venture capital» (ARD), a créé il y a quelques années la Société européenne de développement d'entreprises (EED). Malheureusement, cette dernière a disparu, par suite des mauvaises affaires enregistrées.

Comment expliquer un tel échec?[9] Il existe plusieurs différences évidentes entre les Etats-Unis et l'Europe, qui répondent en partie à cette question:

1. le marché boursier est très développé aux Etats-Unis et le public y participe. L'introduction en bourse et la revente des participations sont donc assez facilement assurées. Ce n'est généralement pas le cas en Europe;
2. le fondateur de ARD, puis de EED, ancien général chargé de mobiliser l'industrie américaine pendant la seconde guerre, Français devenu Américain, le Général Doriot disposait d'un réseau étendu de collaborations amicales parmi les chefs d'entreprise. Il pouvait ainsi tester auprès d'eux la qualité d'un projet avant de le financer en demandant simplement: «Si je finance telle entreprise ou tel produit, et que cela réussit, me le rachèterez-vous?» Le problème du «choix des participations», problème primordial, fut par contre très mal résolu en Europe par EED: cette société prit des participations dans des affaires déjà lourdes, où les risques existaient encore, mais où les perspectives de profit étaient trop faibles et le contenu «innovation» trop petit. En fait, EED n'adopta pas une attitude d'entrepreneur et chercha à s'entourer de garanties plutôt qu'à calculer ses risques;
3. EED fut pénalisée par différents facteurs tels que des frais généraux trop élevés, dus entre autres à la vocation européenne de la Société qui rendait difficile une bonne coordination;
4. le marché de EED était européen, donc morcelé, par opposition aux horizons homogènes et sans limites des Etats-Unis;
5. le contexte international de crise a été très défavorable à EED (crises monétaire et pétrolière);
6. enfin, le climat des affaires américain en général est beaucoup plus favorable à une telle structure, tant par l'état d'esprit de «challenge» qui y règne, que par les facilités fiscales consenties à ceux qui investissent dans du «risk capital», ou par l'incitation à l'innovation que représentent les commandes du Gouvernement américain aux entreprises privées (NASA, armée et aide d'organismes gouvernementaux tels que «SBA»).

Cette expérience montre que la simple transposition du modèle américain de «venture capital» au plan suisse n'est pas possible. Il faut en revanche se demander s'il n'existe pas d'autre formule répondant aux mêmes objectifs.

---

[9] L'un des anciens administrateurs de EED, M. Thierry Barbey, a bien voulu venir nous parler de «l'aventure EED», dans le cadre du groupe de travail précité de la SEES.

Quant aux sociétés de capital-risque européennes existantes, elles font souvent l'erreur de chercher à s'entourer d'un maximum de garanties en s'assurant le rachat de la participation par le propriétaire initial, en exigeant un dividende minimum, ce qui enlève aux opérations leur caractère de vraie participation et leur donne celui de simple financement à moyen terme. Le capital-risque demande un comportement d'entrepreneur pour être une activité rentable [10].

Il est vrai que le principal problème, pour une société de «venture capital» européenne, n'est pas résolu : c'est celui de la revente avec bénéfice de la participation, ou «sortie» : on n'a pas encore trouvé de véritable alternative européenne au système du marché boursier américain.

2. Les banques et les assurances

Quant aux banques, leur Association faîtière est très réservée sur l'opportunité d'un financement de leur part de type «venture capital» [3]. Très souvent les banques refusent de financer de petites entreprises technologiques, arguant du fait qu'elles travaillent avec l'argent de leurs clients et qu'elles n'ont donc pas le droit de prendre des risques au-delà d'une certaine limite. Elles objectent le peu de rentabilité de tels investissements. Elles ajoutent qu'elles ne peuvent pas porter à bout de bras des entreprises qui ne sont pas viables, ni faire du «management actif» si l'entrepreneur n'est pas compétent. Sur ce dernier point elles ont raison, mais il ne faut pas oublier qu'il s'agit pour elles — épine dorsale de l'économie de services — d'un devoir que de soutenir l'économie artisanale et industrielle sans laquelle elles ne pourraient ni exister ni prospérer.

Or, les chiffres de l'évolution dans les cantons de Vaud et Genève le montrent, les services tendent à prendre une importance excessive dans l'économie de ces deux cantons, et nous avons probablement déjà dépassé la cote d'alerte [11].

Les arguments des banques sont tout à fait valables, mais ne prennent-elles pas des risques bien plus considérables lorsqu'elles soutiennent des entreprises archaïques qui se sont laissé dépasser sur le plan technologique, dont l'obsolescence guette les produits, sous le seul prétexte qu'elles sont grandes et qu'elles ont une bonne réputation ? C'est rarement les petites entreprises qui font faillite et, quand bien même cela arrive, il faut plusieurs dizaines de faillites de petites entreprises pour que le système bancaire perde autant que dans l'échec d'une grande.

En réalité, il y a malentendu :

— les petits entrepreneurs ne savent pas se rendre crédibles devant leurs banquiers ; ils n'ont pas appris à présenter un dossier faisant ressortir les perspectives de gains et non pas les avantages techniques ;

— quant aux banquiers, ils ne sont généralement pas équipés pour juger de la qualité technique d'une invention ou d'un produit qui leur est présenté ; d'où la position qui consiste à décréter qu'accorder ce genre de financement n'est pas leur rôle.

---

[10] Voir article de Ph. Comte et R. Kuster, dans ce numéro, sur l'expérience de Gesplan et de la Banque hypothécaire du canton de Genève.

[11] En 10 ans, dans le canton de Vaud, la part de la population active employée dans les services a passé de 50 à 60%.

Une autre difficulté vient du fait que l'entrepreneur qui démarre une activité basée sur un développement technique et un produit nouveau sous-estime pratiquement toujours le budget et le délai qui lui sont nécessaires pour réussir. S'il se trouve des financiers et des banquiers plus ouverts que les autres pour le financer dans sa phase de démarrage, ces derniers se découragent lorsqu'il n'y a plus d'argent, que le délai prévu est largement dépassé, et que l'on n'est arrivé nulle part. C'est à ce stade que de nombreuses initiatives intéressantes s'essoufflent et c'est là qu'il faudrait un organisme prêt à prendre la relève et à accompagner l'entrepreneur pendant sa traversée du désert: les mois, voire les années, où il faudra continuer à quémander des fonds pour terminer le développement technique, mettre en place un appareil de production et, ce qui est bien plus coûteux, lancer le produit sur le marché.

De plus, la complexité technique ne cessant d'augmenter, les sommes nécessaires ont tendance à croître en proportion. Ce besoin croissant de «capital-risque» intervient dans un contexte économique où, sous la poussée de la bureaucratisation, de la recherche de sécurité toujours plus grande, et de la disparition d'esprit de risque, l'épargne a tendance à se déplacer vers des organisations institutionnelles telles que les assurances [12] qui stérilisent les capitaux dont elles disposent: en raison de la réglementation fédérale destinée à protéger les assurés, elles drainent l'épargne, mais n'en investissent pas une partie suffisante dans le dynamisme de l'économie industrielle.

Or, il ne faut pas oublier que seules l'agriculture et l'industrie sont véritablement créatrices de richesses tandis que les assurances et les banques devraient représenter la logistique au service du développement de l'économie en général et non pas devenir un but en soi. Le fondateur de Migros, Gottlieb Duttweiler, avait prévu d'affecter 1% du chiffre d'affaires de l'entreprise à des activités culturelles. Plutôt que de voir de nouvelles impositions des opérations bancaires par l'Etat et le produit de cette imposition versé dans le gouffre de la caisse de l'Etat, ne serait-il pas concevable que les banques et les assurances affectent volontairement un pourcentage à déterminer de leur bénéfice à un fonds de péréquation destiné à financer les petites et moyennes entreprises qui ne sont pas «bancables».

Ce faisant, elles assumeraient leur responsabilité dans le cadre d'une économie nationale où tous les secteurs sont interdépendants; et elles investiraient intelligemment dans la création de futurs clients qui, une fois solides, leur emprunteraient de l'argent ou leur en déposeraient, leur permettant ainsi de gagner leur vie. Certaines banques le font déjà [13]. Il suffirait donc de généraliser quelque peu le système.

3. L'Etat

Il est d'importance vitale pour nos collectivités publiques de préparer la relève industrielle, génératrice d'emplois futurs et d'impôts. L'Etat peut agir par des mesures incitatives et actives (mise à disposition de capital, de garanties ou de crédit) ou passives (allégements fiscaux essentiellement).

---

[12] Voir article du Dr Jiri Elias dans ce numéro.

[13] En particulier l'Union de Banques Suisses: selon une publicité parue dans la «Tribune de Lausanne» le 24 novembre 1980, l'UBS a contribué à sauver 4015 emplois en un an par des abandons de créance, des réductions ou des abandons d'intérêts ou des réductions de capital-actions consenties à des industries en difficulté.

En ce qui nous concerne, nous pensons que l'Etat, dont les structures bureaucratiques se sont déjà terriblement alourdies ces dernières années, ne doit pas créer un nouvel organisme, paralysant un peu plus le petit entrepreneur, englué dans la «paperasse» émanant des administrations et confronté à toujours plus de fonctionnaires. Il doit se cantonner dans des mesures «passives».

Pour ne pas hypertrophier l'Administration, nous préférons un dégrèvement fiscal pour les petites entreprises technologiques [14]. Ces dernières font rarement des bénéfices dans les premières années de leur existence. C'est donc au niveau de l'impôt sur le capital qu'il convient d'agir. Il faudrait supprimer l'impôt sur le capital nominal et le remplacer par un impôt sur le capital résiduel une fois déduites les immobilisations en «études, travaux en cours, pertes, etc.».

Pour éviter les abus, on devra probablement mandater des organes spécialisés, par exemple des fiduciaires, qui devront contrôler qu'il s'agit d'une société ayant une activité de développement technique réel par opposition aux nombreuses sociétés «boîte aux lettres» installées dans notre pays; quant à la valeur du capital résiduel sur lequel l'impôt devra se payer, on pourrait se baser sur l'estimation fiscale de la valeur réelle des actions.

Au niveau des investisseurs, ces derniers devraient être autorisés à déduire de leurs revenus les investissements qu'ils font dans des entreprises petites travaillant sur des technologies de pointe, comme cela se passe aux USA, où l'actionnaire d'une PME active dans un domaine intéressant (forage de puits de pétrole, par exemple) peut immédiatement déduire sa participation de ses revenus.

Certes, on objectera que de telles mesures présenteront pour l'Etat un manque à gagner et seront génératrices d'abus. Il est facile de répondre à ce genre d'objections: le manque à gagner n'est que provisoire: les entreprises financées par ce système et qui auront pu se développer paieront des impôts; elles créeront des emplois dont les salariés paieront des impôts; la valeur de leurs actions montera, représentant dès lors une plus-value en capital pour l'investisseur qui n'aura fait que reculer pour mieux sauter [15]. Mais on paie toujours plus volontiers quand on réalise des bénéfices substantiels. En revanche, l'investisseur n'aura perdu qu'une partie de sa mise si l'entreprise échoue, le reste présentant un manque à gagner pour l'Etat, moins coûteux cependant que si l'Etat doit multiplier les mesures de soutien à l'économie, finissant par porter l'ensemble de cette dernière à bout de bras comme cela se fait dans certains pays.

Une aide fiscale à l'investissement dans les petites et moyennes entreprises technologiques, telle qu'elle est pratiquée aux USA, est de loin préférable au système français, et partiellement suisse, des subventions, ou des prêts bonifiés: dans le premier cas des fonds sont mis à disposition de l'entrepreneur, laissant ce dernier juge de l'affectation de ces fonds, dans la recherche ou dans le marketing, dans les hommes ou dans les machines, etc.; et dans le second, l'Etat juge de ce qui est bon pour l'entrepreneur, le subventionne s'il investit dans des équipements, par exemple, ou s'il crée des emplois. Mais les fonctionnaires qui

---

[14] Les derniers chiffres publiés montrent qu'il existe en Suisse 213 642 entreprises. 98,7% d'entre elles occupent moins de 100 personnes et 93% d'entre elles, soit 198 553 entreprises, occupent moins de 20 personnes. Près de 60% de tous les salariés travaillent dans des maisons employant moins de 100 personnes. Celles-ci ont donc un rôle vital à jouer.

[15] L'investisseur a amorti de 100% sa participation «risque» le jour où il l'a souscrite. Si l'entreprise s'avère un succès, il réalisera alors un bénéfice fiscal par rapport à la valeur amortie de son action.

procèdent à ce type de choix le font de façon bureaucratique et lourde, et n'ont pas une vision aussi réaliste que l'entrepreneur engagé sur le terrain. Dans un cas, c'est l'esprit d'entreprise qui est encouragé, dans l'autre, la paperasserie et la bureaucratie.

4. Les multinationales ou grandes entreprises industrielles

Certaines grandes entreprises commencent à jouer le rôle de financier des petites, dans une optique qui fait fi des objectifs nationaux ou même régionaux. Le recours à leur appui est excellent pour la petite et moyenne entreprise, il peut en revanche être en complète opposition avec les objectifs du développement régional (création d'emplois là où le veut la multinationale et non là où est née l'idée).

Une récente étude de l'IMEDE a montré qu'il existait jusqu'à ces dernières années des obstacles nombreux à une coopération multinationale–petite société qui soit bénéfique pour les deux: les grandes sociétés préféraient acheter les petites firmes et désiraient garder le secret sur leur expertise en marketing; les petites redoutaient de se voir absorber et tenaient à garder le secret sur leurs produits. A cela s'ajoute une incompatibilité des mentalités.

Ce type d'attitude a évolué: les petites sociétés s'aperçoivent que les grandes peuvent leur fournir non seulement des moyens financiers, mais aussi une assistance considérable, tant en marketing qu'en technique de gestion ou en expertises techniques; leurs réseaux de distribution peuvent permettre l'accès plus rapide au marché des produits nouveaux de la petite société.

De son côté, la grande entreprise bénéficie de l'accès à des produits, à des services, à des technologies ou à des processus de fabrication nouveaux; elle améliore son image de marque dans le public; elle contribue à préparer la relève technologique. Enfin, le rapport performance/prix de la recherche est nettement plus favorable dans la petite société que dans la grande. Par le truchement de «joint-venture» du type évoqué ci-après, les grandes sociétés ont accès dans des conditions économiques favorables à un potentiel d'innovation. Un des grands avantages du financement des petites entreprises technologiques par des grandes industries est que, en principe, l'industriel connaît les aléas du processus de développement technique et ne s'effraie pas comme le financier pur lorsque les budgets ou les délais sont dépassés. Bien plus, l'industriel peut aider l'entrepreneur à maîtriser les problèmes auxquels il est confronté en lui fournissant des conseils judicieux.

Le revers de la médaille est que le processus de décision s'alourdit et se bureaucratise de plus en plus dans les grandes sociétés, qui présentent souvent, à cet égard, les mêmes freins que les administrations publiques. Il est dès lors très important que la flexibilité de la petite entreprise, qui est un de ses atouts majeurs, ne soit pas remise en cause par une intervention de la grande dans sa gestion. C'est pourquoi, aussi paradoxal que cela paraisse, on s'achemine vers des «joint-venture» où le petit et le grand sont sur pied d'égalité; et non plus vers des absorptions-fusions. Les grandes industries qui acceptent ce point de vue sont particulièrement bien placées pour fournir du capital-risque aux petites [16]. Ainsi, dans un cas, on a vu une toute petite société de la région lausannoise dialoguer positivement avec un très grand groupe français, qui est devenu même partenaire minoritaire.

---

[16] Voir article de F. Derron, L. Franko et J. Heptonstall.

L'ÉMERGENCE DE SOLUTIONS NOUVELLES EN SUISSE

Le financement du capital-risque en Suisse est à l'étude depuis de nombreuses années. En dehors de quelques secteurs industriels et de quelques régions touchées, en faveur desquelles la Confédération a d'ailleurs pris des mesures, notre économie se porte bien, et notre pays bénéficie d'un taux de chômage des plus faibles. Où est donc le problème?

En fait, la Suisse a traversé, vers 1974, une grave crise économique, qu'elle a résolu en renvoyant de nombreux travailleurs étrangers chez eux. L'industrie suisse d'exportation a dû ensuite digérer le choc provenant de la hausse brutale du franc suisse par rapport aux monnaies de nos principaux clients. La solution est venue de mesures de rationalisation dans les processus de production, d'une inflation qui a pu être contenue, du maintien de la paix du travail, d'où un taux d'absentéisme plus bas que chez nos principaux concurrents et finalement un coût salarial horaire qui reste compétitif (en y incluant également le montant raisonnable des charges sociales qui joue en notre faveur); enfin, les banques ont largement aidé l'industrie en lui offrant des financements à l'exportation à bas taux d'intérêt, d'où un autre avantage de compétitivité décisif.

Malgré tout cela, nous ne sommes pas à l'abri d'une nouvelle crise économique, qu'on ne pourra résoudre ni en renvoyant de nouveaux travailleurs étrangers chez eux, ni en rationalisant davantage, de gros efforts ayant déjà été accomplis dans ce domaine. C'est donc vers l'innovation qu'il faut se tourner, et par conséquent vers le financement de la PME technologique à qui il faut fournir du capital-risque.

Accès aux sources d'informations

La mise à disposition de l'entrepreneur des informations qui lui sont nécessaires peut être largement facilitée par les organismes professionnels existants [17]. Mais la demande peut aussi être améliorée et systématisée par la création d'une banque ou «base» de données telle que celle décrite dans l'article de J. Menthonnex. Bien plus, une telle base de données peut aussi résoudre les problèmes financiers de l'entrepreneur en le mettant en relations, à l'image d'une agence matrimoniale, avec le ou les financiers qu'il recherche.

Les efforts entrepris à l'échelle régionale pour la mise à disposition de capital-risque

Trois articles [18] du présent numéro traitent des efforts régionaux entrepris par la Fédération horlogère, la Chambre Vaudoise du Commerce et de l'Industrie et la Banque hypothécaire du canton de Genève (BCG) et concluent à la création ou à l'adaptation d'organismes de financement. En particulier, la BCG vient d'annoncer la création d'un Fonds à vocation de société de financement à risques élevés, pour mettre à disposition des PME des sources de financement à moyen terme (sous forme de crédits directs ou de

---

[17] Dans le canton de Vaud: Office vaudois pour le développement du Commerce et de l'Industrie (OVCI), Chambre Vaudoise du Commerce (CVCI), Groupements Patronaux Vaudois (GPV), UVACIM.

[18] Voir article CVCI sur le Groupement pour la création d'entreprises (GCDE) dont l'initiative est proposée par le rapport Magnenat; voir l'article de E. Piovano sur les propositions de la Fédération horlogère; voir l'article de Ph. Comte et R. Kuster sur l'action entreprise dans le canton de Genève par Gesplan en relation avec la Banque hypothécaire du canton de Genève.

cautionnement). Ce fonds, qui est opérationnel dès le début de 1981, est une société anonyme au capital de 2 millions de francs, entièrement souscrit par la BCG, avec une limite d'interventions fixée au début à 5 millions (taux de couverture des engagements par les fonds propres 40%).

En Suisse alémanique, plusieurs organismes de cautionnement ont été mis sur pied par des Chambres de commerce cantonales. Citons à titre d'exemple l'Office de Cautionnement pour le Commerce et l'Industrie [19] fondé au début de 1980 par les Chambres de Commerce des cantons de Saint-Gall, Thurgovie et Glaris, avec possibilité d'extension à d'autres cantons. Cet office peut fournir des cautionnements jusqu'à concurrence de Fr. 250 000.—. Ce montant peut être augmenté à Fr. 500 000.— par des contributions cantonales, dans certains cas et dans certains cantons à Fr. 750 000.—. Au cours de sa première année d'existence, cet Office a examiné une dizaine de cas.

Sur le plan fédéral, l'Office fédéral des questions conjoncturelles étudie également le problème du financement du capital-risque au niveau de la Confédération. Ces différentes approches, qui voient simultanément le jour en Suisse, traitent les deux problèmes suivants:

— le soutien d'entreprises existantes malades, ce que les grandes banques ont déjà entrepris [20];

— l'aide à la création d'entreprises nouvelles par des entrepreneurs.

A notre avis, c'est surtout le second problème qui est encore mal résolu en Suisse, et qui mérite des efforts accrus de tous ceux qui acceptent l'idée de préparer notre avenir industriel avec autant d'énergie qu'on en déploie pour maintenir l'acquis.

---

[19] En allemand, Bürgschaftsgenossenschaft für Handel und Industrie, BHI.

[20] «24 Heures» annonçait le 16 décembre 1980 que 6 banques, dont 3 grandes, «allaient unir leurs efforts pour aider la Société suisse pour l'industrie horlogère (SSIH) à surmonter la crise qu'elle traverse».