

Votre patrimoine

Philippe Schlegel

Responsable Growth Advisory, clientèle Entreprises, UBS Suisse romande



Sébastien Wong

Conseiller à la clientèle Entreprises, UBS Romandie



Quand une tuile (durable) se transforme en PME

La situation

Il y a quelques années, ce couple d'ingénieurs déniche la maison de ses rêves. Toutefois, le toit nécessite une rénovation complète et le couple tient à un lieu de vie respectueux du climat. Installer des panneaux solaires ne les convainc pas: cela endommagerait l'esthétique de la villa. Ils décident donc de créer leurs propres tuiles solaires et de les poser eux-mêmes!

Le concept fait tache d'huile auprès du voisinage. De fil en aiguille, le couple accepte des commandes, fait produire et poser ses tuiles solaires: une start-up est née! Mais, à présent, comme toute jeune entreprise qui rêve de prendre de l'ampleur, des capitaux plus conséquents sont nécessaires. Vers qui se tourner?

Les options

La première option envisagée est, bien entendu, une levée de fonds auprès d'investisseurs ou de *business angels*. Cette solution, souvent privilégiée par de nombreuses start-up, permet non seulement de trouver des capitaux, mais aussi de se créer un réseau dans un domaine spécifique.

Toutefois, il ne faut pas en négliger les implications: les fondateurs perdent une partie du contrôle de l'entreprise et

doivent, bien entendu, rendre des comptes à des investisseurs tiers. Le couple souhaite donc une issue plus adaptée à son projet et à ses convictions écologiques.

La solution

Et ce sont justement ces considérations de durabilité qui vont faire la différence! Par leur conseiller bancaire, le couple découvre le Fonds de technologie mis sur pied par la Confédération dans le but de cautionner des prêts aux entreprises innovantes qui permettent une réduction des émissions de gaz à effet de serre.

La start-up du duo répond au critère le plus contraignant: amener 40% de fonds. Le couple est également prêt à accepter l'obligation de reporting et un plan d'amortissement de la dette lié au développement de l'entreprise. Et tout cela pour des contreparties très intéressantes: un cautionnement de la Confédération qui assure un prêt bancaire avec des taux plus bas et qui permet de conserver le contrôle total sur la marche des affaires. De quoi se lancer dans une expansion outre-Sarine.

Proposé par

