

## Reprise d'entreprise Pour quel financement opter ?

Présents au dernier Salon des Entrepreneurs de Marseille, les cabinets membres d'Audecia Sud-Est - antenne régionale du groupement national de cabinets indépendants d'Experts Comptables et de Commissaires aux comptes - co-animaient à cette occasion, aux côtés de l'Association des Cédants et Repreneurs d'Affaires (CRA), une conférence sur la transmission d'entreprise. L'occasion pour Thomas Riboud, expert-comptable du Groupe FGC, de revenir sur les sources de financement complémentaires au prêt bancaire pour la reprise d'entreprise.

L'enjeu de la transmission d'entreprise est fondamental : au niveau régional, 28% des entreprises, soit 286 648 emplois, seront concernées par la transmission d'entreprise d'ici 10 ans. Pourtant, de nombreuses entreprises, économiquement saines, disparaissent chaque année faute de repreneur. En 2014, cela concernait près de 25% des TPE-PME.

### Le prêt bancaire, un incontournable

Parce qu'il faut racheter un passé, une notoriété, un savoir-faire et du personnel, la reprise d'entreprise est onéreuse. Dans la majorité des cas, le recours au prêt bancaire est donc incontournable.

Même si les banques financent plus facilement un projet de reprise - elles possèdent un historique et des chiffres sur l'entreprise - il n'en demeure pas moins qu'en cette période incer-

taine, elles peuvent être amenées à réduire les durées de financement. C'est pourquoi, il est aujourd'hui indispensable de compléter son financement.

### Pensez aux alternatives de financement !

Hormis le crédit bancaire, de nombreuses autres sources de financement existent pour la reprise d'entreprise :

Le pool bancaire  
Parce que l'évolution de la réglementation bancaire (Bale III) exige de leur part un niveau de fonds propres de plus en plus important en proportion des crédits consentis, les banques sont de plus en plus enclines à partager les crédits accordés aux repreneurs. C'est pourquoi le pool bancaire est une solution à envisager. En partageant vos demandes de financement entre plusieurs banques, vous aurez plus de facilités à obtenir un accord et vous bénéficierez de meilleures conditions de taux et de garanties.

### Les aides des financeurs

Il existe de nombreuses aides publiques destinées à la reprise d'entreprise. Ces dispositifs, mis en place à l'initiative de l'Etat ou des collectivités territoriales, peuvent prendre différentes formes : versement de subventions, prêts à taux 0,... A ces aides, s'ajoutent les prêts d'honneur versés par Initiatives France, Réseau Entreprendre, BPI France... Les repreneurs peuvent éga-



Thomas Riboud, expert-comptable du Groupe FGC,

lement s'adresser aux Business Angels. En 2014, les 4 500 Business Angel français ont financé et accompagné près de 305 entreprises. Une solution intéressante car le repreneur bénéficiera du réseau et des compétences acquises par le Business Angel au cours de sa carrière professionnelle... Et ce tout en restant «maître de son navire» (investissement en minoritaire).

A noter toutefois que les Business Angels s'intéressent majoritairement à des sociétés à fort potentiel pour mieux aider leur croissance et valoriser leur sortie. Vous l'aurez donc compris, les attentes sur ROI (ou retour sur investissement) sont importantes, pouvant parfois exercer une «pression» sur le repreneur !

### Le recours au cédant

Repreneurs, en faisant appel au cédant, vous multipliez vos chances de réussite du rachat avec un financement échelonné. Plusieurs leviers peuvent être actionnés :

Le crédit-vendeur : Le cédant propose de faire un prêt per-

sonnel du repreneur pour une partie du prix de la reprise. Il est surtout utilisé dans les cas de reprise par un héritier ou pour les petites entreprises reprises par un salarié.

La clause d'earn-out : L'earn-out est une clause qui permet d'indexer une partie du prix de la transaction sur les résultats futurs de la société achetée. 2 modalités sont alors envisageables :

- soit l'acheteur prend le contrôle de la totalité du capital de la cible sur la base d'un prix plancher, qui ne pourra être revu qu'à la hausse,
- soit il n'achète qu'une quote-part du capital à un coût défini et achètera le solde ultérieurement sur la base des résultats futurs de l'entreprise.

La location-gérance : Également dite gérance libre, la location-gérance permet au propriétaire d'un fonds de commerce, ou d'un établissement artisanal de concéder à une personne, le locataire-gérant, le droit d'exploiter librement ce fonds à ses risques et périls, moyennant le paiement d'une redevance. Solution temporaire avant achat, elle est adaptée pour ceux qui n'ont pas de financement et souhaitent exploiter le fonds immédiatement. C'est pourquoi la location-gérance est particulièrement prisée par les artisans-commerçants.

La rémunération de la période d'accompagnement du cédant : Le vendeur peut rester quelques mois pour



### A propos du Groupe FGC

Cabinet leader sur le département du Var avec près de 7.5 millions d'honoraires, 2000 clients et 7 sites géographiques (Toulon, Six-Fours, Saint-Cyr/mer, Le Lavandou, Trans-en-Provence, le Cannet, Saint- Raphaël).



### A propos d'Audecia

Audecia, 3<sup>e</sup> groupement national de cabinets indépendants, compte aujourd'hui 200 membres Experts Comptables et Commissaires aux Comptes et près de 2 000 collaborateurs. Les cabinets membres d'Audecia apportent à leurs 40 000 clients dans plus de 100 villes en France toutes les réponses dans la gestion quotidienne de la comptabilité, l'audit, le social, le droit des sociétés et le conseil en management et organisation.

aider le repreneur à prendre les rênes de l'entreprise. Cette période dite d'accompagnement est rémunérée et reste souhaitable ; elle doit cependant être encadrée et courte. Ainsi, selon BPI France, un commerce dans lequel le cédant accompagne le repreneur présente deux fois moins de risques d'échec.

### L'association avec des hommes-clés issus de l'entreprise

Proposer aux collaborateurs, ayant un rôle déterminant dans le fonctionnement de l'entreprise, de rentrer dans le capital est une alternative intéressante pour le repreneur qui souhaite fidéliser et motiver ses équipes. Cette source de financement peut toutefois représenter un potentiel danger, notamment en cas de divergences.

Quelles que soient les sources de financement choisies, l'acheteur ne doit pas oublier de travailler son business plan et de faire preuve de patience. En moyenne, la recherche et l'obtention du financement s'étalent sur 3 mois.