



Financer sa reprise efficacement

Avec la crise, les banquiers sont devenus plus regardants sur les parcours des candidats et leur vision à long terme pour la société. Chose essentielle pour démarrer son projet : posséder un apport personnel plutôt conséquent.

L'une des principales difficultés du parcours du repreneur reste le financement. Car si quand on crée sa start-up on peut partir de zéro et bénéficier de nombreuses aides à la création, un projet de reprise nécessite un certain apport personnel. Une complexité qui est notamment due à l'âge moyen auquel on entreprend un tel projet qui serait de 46 ans selon l'Observatoire de la transmission de l'association Cédants et repreneurs d'affaires (CRA). "Entre un créateur et un repreneur, ce n'est pas du tout le même profil, estime Jacques Raymond, vice-président du CRA. Quand on crée une entreprise, c'est en général vers 25 ans, on n'a pas de charges, pas de famille et on peut faire une croix sur les premières années

de salaires. En revanche, quand on reprend une entreprise, on approche la cinquantaine, on a des enfants et on veut s'assurer que l'on pourra se dégager un salaire, même si il est plus faible qu'avant."

NE DEVIENT PAS REPRENEUR QUI VEUT

De manière générale, pour reprendre une entreprise, on estime l'apport personnel nécessaire entre 100 000 et 150 000 euros, "alors que la valorisation moyenne d'une reprise d'entreprise s'élève à environ 900 000 euros", souligne Jacques Raymond. Une somme conséquente qui permet de dresser un constat : ne devient pas repreneur qui veut. "Jusqu'à présent, on disai

un constat : ne devient pas repreneur qui veut. "Jusqu'à présent, on disait qu'il fallait au minimum 30 % d'apport. Une somme qui assurait, le plus souvent, le financement du projet. Mais cela ne voulait pas dire qu'il n'y avait pas de risques en reprenant une entreprise", souligne Nathalie Carré, chargée de mission entrepreneuriat au sein de la Chambre de commerce et d'industrie à Paris (CCI France).

Cette conception concernant l'apport personnel a tendance à évoluer chez les financeurs. Désormais, ils souhaitent en connaître davantage sur le profil, le parcours et les ambitions des repreneurs. Des aspects laissés jusqu'à présent de côté lors de l'étude des dossiers. "Aujourd'hui, les banquiers

veulent véritablement en savoir plus sur la personnalité du repreneur, sur les actions qu'il mènera, sa vision à long terme pour l'entreprise mais aussi sur son business plan", détaille Nathalie Carré. Autant d'éléments qui doivent rassurer les banquiers, devenus frileux à soutenir des projets. "Les effets de leviers sont moindres pour financer une reprise, assure de son côté, Martine Story, directrice générale et co-fondatrice du cabinet de conseil à la reprise, Altheo. Les banquiers continuent toutefois de valider des dossiers selon deux critères : la perspective de croissance de l'entreprise et l'adéquation entre la cible et le repreneur", décrit-elle. Une légitimité qui rassure les banquiers mais qui n'apparaît pas forcément comme une obligation. "Quand vous reprenez une affaire dans vos domaines de compétences, là où vous avez de l'expérience, c'est forcément plus facile et les banquiers verront cela d'un meilleur œil", assure Jacques Raymond. Mais pour la CCI, cela dépend surtout du profil. Car "un repreneur qui a pour ambition de développer une entreprise et de manager des équipes ne portera que très peu d'importance sur le secteur d'activité et donc sur l'adéquation de ses compétences avec la société cible", assure Nathalie Carré.

“
Aujourd'hui,
les banquiers
veulent
véritablement
en savoir
plus sur la
personnalité du
repreneur.”

LOVE MONEY ET PRÊTS D'HONNEUR

Outre les banques, les repreneurs peuvent trouver d'autres sources de financements, notamment auprès des réseaux d'accompagnement qui proposent des aides à la reprise. Comme le Réseau Entreprendre qui alloue des prêts d'honneur de 15 000 à 50 000 euros sans intérêt, ni garantie. "Certaines régions proposent aussi des fonds de développement régionaux dédiés à la reprise. Au total, si le repreneur cumule ces aides à ses économies, il peut facilement monter à 300 000 euros. Une somme que le banquier considérera comme un apport personnel", détaille Jacques Raymond. Les demandeurs d'emploi peuvent aussi bénéficier d'aides à la reprise d'entreprise par l'intermédiaire du Nacre (nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise). Ce dispositif national, à disposition de tous les titulaires de l'Accre (aide au chômeur créant ou reprenant une entreprise), vise à aider les personnes sans emploi à concrétiser leur reprise (mais aussi leur création), notamment grâce à un prêt à taux zéro. Ce soutien financier peut varier entre 1 000 euros et 8 000 euros et est "obligatoirement couplé avec un prêt bancaire ou assimilé", précise le dispositif dans son prospectus de présentation. Enfin, autre façon de compléter le financement : la love-money, soit les proches (parents, famille, amis) qui investissent de l'argent dans le projet. "D'où la nécessité, dès le départ, que la famille du repreneur soit totalement en accord avec l'idée de la reprise et qu'elle le soutienne à 100 %", souligne Jacques Raymond. ■

