



FINANCEMENT DE LA TRANSMISSION- REPRISE D'ENTREPRISE

Document à l'initiative du Comité des Banques de Bretagne

Mai 2008

1) INFORMATIONS GENERALES SUR LE FINANCEMENT DE LA TRANSMISSION

Même si la problématique de la transmission d'entreprise recouvre des situations par nature très diverses, son coût, dépassant la plupart du temps les seuls moyens du repreneur, va nécessiter la mise en place d'un montage financier constitué par :

- De l'apport personnel,
- Des crédits bancaires,
- D'autres financements non bancaires : crédit vendeur ; dividendes exceptionnels ; apport société de capital-risque ; autres prêts (prêts d'honneur, prêt de la Région...)

Dans quelle proportion se retrouvent ces différentes ressources ? Dans quelles mesures l'équilibre de ce montage influence-t-il le bon déroulement de l'opération ?

La dernière étude sur la transmission réalisée par OSEO (consultable sur le site www.oseo.fr) permet de se faire une idée plus précise de la pratique financière actuelle.

MONTAGES FINANCIERS CONSTATES EN FONCTION DE LA TAILLE DES PROJETS

Tranches de montant de projets	0 à 150 000 €	150 000 € à 450 000 €	450 000 € à 1 500 000 €	+ de 1 500 000 €
Montant moyen du projet	88 000 €	281 000 €	820 000 €	2 800 000 €
Apports personnels	18 000 € 20 % du montage	66 000 € 23 % du montage	200 000 € 23 % du montage	550 000 € 21 % du montage
Crédits bancaires	63 800 € 74 % du montage	186 500 € 67 % du montage	490 000 € 63 % du montage	1 600 000 € 56 % du montage
Autres financements	6 % du montage	10 % du montage	14 % du montage	23 % du montage

Source OSEO BDPME : Etude « La transmission des petites et moyennes entreprises » - juin 2005

Plusieurs enseignements :

1. Quelle que soit la taille du projet, la part de l'apport personnel est constante (légèrement supérieure à 20 %).

La part des apports personnels paraît en baisse dans le temps. Selon la dernière étude d'OSEO, dans 46 % des opérations la part des apports personnels est inférieure à 20 %, alors qu'en 1997, 31 % des repreneurs avaient un apport supérieur à 40 % (contre 15 % actuellement).

2. Plus le montant du projet est élevé, plus les financements non bancaires prennent une part importante dans la constitution du montage.
3. Si on s'intéresse plus en détail aux « autres financements », on peut noter :
 - a) que le crédit vendeur est utilisé dans 15 % des montages en moyenne avec des fortes disparités selon la taille du projet : de 6% pour les plus petits projets (moins de 150 000 €) à 26 % pour les plus importants.
 - b) les dividendes exceptionnels de l'entreprise rachetée sont remontés dans plus de la moitié des opérations de plus de 1 500 000 €, mais n'apparaissent pas dans les plus petites affaires.
 - c) les sociétés de capital-risque concentrent leur action sur les grosses opérations de plus de 1 500 000 €.
 - d) les financements non bancaires sont surtout utilisés dans les petites et moyennes opérations, dans 10 à 15 % des montages.
4. L'effet de levier financier des opérations de transmission, à savoir le rapport entre le total des ressources hors apports personnels et le montant des apports personnels s'établit en moyenne à 5,5.

=> Le montage financier est un facteur discriminant pour le succès de la transmission parmi d'autres (circonstances de la transmission, lien avec l'entreprise reprise, accompagnement du cédant, connaissance du secteur).

En regard des seuls critères financiers, l'étude d'OSEO révèle :

- a) que sur le critère du **PER (Prix/Résultat net)**, le niveau discriminant se situe à 5 fois le RN.
- b) que le respect d'un **ratio Dividende/Résultat net** inférieur à 70 % pour le secteur de l'industrie, de la construction, et des transports et à 80 % pour le commerce de gros et le service à l'industrie augmente, respectivement, les chances de succès de près de 25 % et de 50 %.

2) INVESTISSEURS EN CAPITAL

2.1) SOCIETES DE CAPITAL DEVELOPPEMENT & TRANSMISSION en BRETAGNE

Nom de la société	Nom du correspondant	Adresse email	N°tel	Fourchette prix opération reprise cible (M€)	Montant mini-maxi d'intervention (M€)	Position d'actionnaire majoritaire? O/N	Site internet
BRETAGNE INVESTISSEMENTS	Yvon GUILLOU	bret.invest@free.fr	02.9810.10.18				
BRETAGNE PARTICIPATIONS	Jean-Yves HALAIS	v.loretti@bretpart.com	02.99.67.97.69				
LCL REGION DEVELOPPEMENT	Patrice STARK	patrice.stark@lcl.fr	02.99.78.56.06				www.lcl.fr
FINANCIERE DE BROCELIANDE	Yannick CARRE	yannick.carre@banque-de-bretagne.fr	02.99.01.76.08	3 M€ à 50 M€	0.3 M€	Non	www.banque-de-bretagne.fr
BNP PARIBAS DEVELOPPEMENT	Patrick PEIN Yannick CARRE	patrick.pein@bnpparisbas.com yannick.carre@bnpparisbas.com	02 51.25.12.23 02.51.25.12.08	à partir de 2 M€	de 0,3 à 5 M€	non	Co-investissement avec BANEXI Capital
SOBREPAR/ SYNERGIE FINANCE GESTION	Marc BRIERE	Contacts@synergie-finance.com (CREDIT MUTUEL DE BRETAGNE)	02.98.00.28.24	A partir de 2 M€	De 0.15M€ à 5M€	Non	www.synergie-finance.com
NAXICAP	Luc BERTHOLAT	luc.bertholat@naxicap.fr	02.51.89.68.90				www.naxicap.fr
OUEST CROISSANCE	Gérard BODIGUEL Jacques PRUNEAU	gbodiguel@ouest-croissance.fr jacques.pruneau@ouest.banquepopulaire.fr (Banques Populaires)	02.40.58.62.14 02.99.29.77.97	2 à 100 M€	0.1M€ - 2 M€	Non	www.ouest-croissance.fr
UNI EXPANSION OUEST	Christophe BLANCHY	contact@ueo.fr (Crédit Agricole)	02.99.67.20.14				www.ueo.fr
SOCIETE GENERALE / SGAM	Hervé LINDERME	hervel.linderme@socgen.com	02 23 45 56 08		Tous montants	Non	
CIC Banque CIO	Thomas VASSEL	VASSELTH@cio.cic.fr	02.40.12.91.72				www.cic.fr
Crédit du Nord	Alexis COULON	alexis.coulon@cdn.fr	02.99.78.01.68		Tous montants	Non	www.credit-du-nord.fr

2.2) FONDS D'INVESTISSEMENT SPECIALISES EN BRETAGNE

Nom de la société	Nom du correspondant	Adresse email	N° tel	Fourchette prix opération reprise cible (M€)	Montant mini-maxi d'intervention (M€)	Position d'actionnaire majoritaire? O/N	Site internet
BJE (Bretagne jeunes entreprises)	Bertrand DISTINGUIN	bertrand.distinguin@bjе-sa.com	02.99.31.73.26				
OUEST VENTURES	Eric COZANET	eric.cozanet@ouestventures.com	02.99.35.04.00				www.ouestventures.com
VIVERIS			02.99.83.20.79				www.viveris.com
BCS (Bretagne Capital Solidaire) & BDI		bcs@bdi.asso.fr	02.99.65.04.00				http://bdibretagne.free.fr/
BRITTANY VENTURES	Florent de KERSAUSON	info@investissement-bretagne.com	02.97.36.66.74				www.brittany-ventures.com

3) Autres structures accordant des prêts :

3.1) Plateformes d'initiatives locales

Une Plate Forme d'Initiative Locale (PFIL) de France Initiative Réseau (FIR) est habilitée :

- à mettre en place des **prêts d'honneur**, sans garantie et sans taux d'intérêt au profit des créateurs et repreneurs d'entreprise de son territoire (TPE et PME) pour leur permettre d'augmenter leurs apports personnels et ainsi d'accroître la capacité d'endettement bancaire de leur entreprise,
- et d'accompagner ces projets pendant les deux premières années notamment avec la présence d'un parrain, chef d'entreprise, bénévole.

Un fonds régional BRIT (Bretagne Reprise Initiative Transmission) permet aux porteurs de projets de reprise de PME et TPE domiciliées en Bretagne de bénéficier d'un abondement significatif au prêt d'honneur.

Renseignements : Bretagne Initiative
Secrétariat : Armor Initiative, Espace convergence
28 rue des Châtelets – 22440 PLOUFRAGAN
Tel 02.96.76.55.60
Email : armor.initiative@wanadoo.fr
site national : www.fir.asso.fr

3.2) Réseau Entreprendre Bretagne

Réseau Entreprendre Bretagne est membre du réseau national Entreprendre.

L'objectif de ce réseau est de développer le dynamisme économique en aidant les créateurs et repreneurs de futures PME, porteuses de richesse et d'emplois ; notamment en leur accordant des prêts d'honneur.

Réseau Entreprendre Bretagne porte une attention particulière aux « projets à potentiels » ayant la taille d'une PME et susceptibles de créer en moyenne plus de 10 emplois en 5 ans.

Contact : Réseau Entreprendre Bretagne
Gilbert JAFFRELOT
5 rue de la Prée – 22440 PLOUFRAGN
Tél : 06.07.42.25.19 – Fax : 02.96.78.03.00
Email : gilbert@jaffrelot.com

4) Dispositif Région Bretagne / OSEO

4.1 Contrat de Développement Transmission

› Bénéficiaires :

PME et TPE implantées en Bretagne ou qui s'y installent

› Caractéristiques :

- **Objet :** La reprise d'entreprise soit par une Société holding constituée par des personnes physiques, soit par une entreprise dans le cadre de son développement externe.
- **Montant :** Jusqu'à 40 % des prêts bancaires mis en place avec un minimum de 40 000 € et un plafond de 240 000 €
- **Durée :** 5 à 7 ans équivalente au prêt bancaire qu'il accompagne
- **Amortissement :** Différé d'amortissement de 2 ans maximum
- **Garantie :** Aucune sûreté réelle sur l'entreprise ou son dirigeant

4.2 Fonds de garantie Bretagne

‣ Bénéficiaires :

PME et TPE implantées en Bretagne ou qui s'y installent

‣ Concours garantis :

Les financements de projets de création et transmission d'entreprise, de développement d'entreprise et de renforcement de la structure financière des entreprises

‣ Caractéristiques de la garantie :

- **Durée** : au maximum celle de la durée du concours garanti
- **Quotité** : garantie renforcée aux concours bancaires jusqu'à 70 %. Montant maxi des concours garantis : 550 000 €uros

Contacts :

vosre banquier

le Conseil régional de Bretagne (e-mail : point-entree-entreprises@region-bretagne.fr)

une implantation régionale d'OSEO Bretagne (www.oseo.fr)