

## COMMENT FINANCER LA REPRISE ?

Le schéma fréquemment utilisé pour le financement d'une reprise de PME-PMI est la constitution d'un holding de reprise qui jouit de nombreux avantages :

- L'entreprise rachetée, une fois qu'elle s'est acquittée de l'impôt sur les sociétés, peut faire remonter les dividendes en franchise d'impôt au holding ;
- L'intégration de nouveaux partenaires financiers extérieurs est facilitée ;
- Ces coûts « ante création » peuvent être réintégrés à la structure (conseil, montage...).

Cependant, pour des reprises de plus petites entreprises (CA < 200K euros), l'option de rachat avec endettement personnel mérite d'être étudiée attentivement car elle bénéficie d'avantages fiscaux (déductibilité des intérêts d'emprunts) spécifiques.

### Les financements

Plusieurs sources de financements doivent généralement être envisagées. Les fonds propres apportés par le repreneur lui-même, à hauteur de 20 à 30 % du besoin, constituent dans la plupart des cas le « socle » du projet. Les financements bancaires complètent ces apports sur la base d'une durée de remboursement de 5 à 7 ans. Suivant la nature des projets, d'autres moyens de financement peuvent être mobilisés.

On peut citer les interventions de sociétés de capital développement, de Business Angels ([www.franceangels.org](http://www.franceangels.org)) ou les interventions de structures associatives sous forme de prêt d'honneur (Plateformes d'Initiative Locale,...). Le crédit vendeur n'est en revanche à considérer que par défaut. Par ailleurs, son remboursement sur une période courte peut perturber les équilibres de la trésorerie.

Répartition classique entre les différents acteurs du financement	• Apports en fonds propres : 30 à 40 % du besoin.	Critères financiers guidant l'analyse des financiers	• Un Business Plan argumenté avec les prévisions d'activités et de rentabilité.
	• Crédits bancaires : 50 à 60 %.		• Rapport entre les frais financiers et l'EBE inférieur à 50 %.
	• Autres (crédit vendeur, capital développement, prêt d'honneur) : 5 à 20 %.		• La charge de remboursement de la dette de reprise n'excédant pas 70 % de la CAF.

### Quelques réflexions clés...

- Droits d'enregistrement pour l'acquisition d'un fonds de commerce ou artisanal :
  - 3% du prix d'acquisition avec abattement de 23 000 euros sur le montant d'achat (si valeur du fonds < 200 000 euros)
  - 5% si valeur du fonds > 200 000 euros
- Droits d'enregistrement dus en cas d'acquisition d'actions ou de parts sociales : 3% (hors société à prépondérance immobilière). Ces droits sont plafonnés à 5 000 euros par cession en cas d'acquisition d'actions. les droits à payer en cas d'acquisition de parts sociales sont quant à eux calculés au prorata du pourcentage de parts cédées (23 000 euros pour 100%)
- Des associés qui voudraient acquérir des titres de la société dans laquelle ils travaillent, peuvent désormais bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu de 25% du montant des intérêts de la dette souscrite, en vu d'acquérir ces titres.

Pour en savoir plus : APCE

## Le business plan

Comme pour toute recherche de financement, la rédaction d'un business plan de reprise constitue un « passage obligé ». Ce document doit permettre de convaincre les financeurs potentiels en présentant notamment l'entreprise, le marché sur lequel elle est présente, son plan de développement et le montage financier envisagé, les prévisions d'activité et de rentabilité (ces dernières devant permettre le remboursement de la dette). Ce document, préparé par le repreneur, et le cas échéant par son conseil, constitue la pièce maîtresse du projet. Véritable « plan de route », il doit présenter de façon la plus claire possible, l'ensemble des éléments économiques, humains et financiers du projet. Le repreneur doit bien sûr en maîtriser lui-même tous les aspects pour convaincre ses partenaires financiers.

## Les banquiers et investisseurs

Les banquiers s'appuient sur la capacité de l'entreprise à dégager un résultat suffisant pour honorer les engagements bancaires sur une période de 5 à 7 ans.

Au-delà des éléments financiers prévisionnels, ils examinent l'ensemble des éléments techniques, commerciaux, humains liés à l'activité de l'entreprise afin de mesurer leurs risques. N'hésitez pas à consulter plusieurs réseaux bancaires qui vont pouvoir, selon leurs sensibilités et leurs priorités, appréhender de manière différente votre projet. Le banquier du vendeur qui a une bonne connaissance de l'entreprise pourra évidemment être consulté. Les investisseurs, eux, cherchent à réaliser une plus-value à leur sortie du capital. Ils sont plus ou moins interventionnistes en fonction de leur positionnement majoritaire ou minoritaire dans le capital ; ils peuvent être privés ou publics. Enfin, des réseaux associatifs interviennent dans le cadre de prêts d'honneur. Il peut également exister des aides locales spécifiques.

**Parole de repreneur :**

*La première étape, après avoir réalisé le Business Plan, a été pour moi de travailler avec mon expert-comptable, pour cerner à la fois le financement et les besoins de trésorerie. A partir de là, j'ai fait le point sur mes propres apports, recherché tous ceux qui étaient prêts à m'accompagner financièrement: la plate-forme Rennes Initiative et le fonds BRIT, le réseau Entreprendre Bretagne, les organismes professionnels qui étaient prêts à investir dans mon activité: l'ADELIC (Association de Développement de la Librairie de Création) et le CNL (Centre National du Livre) et pour le complément, j'ai contacté les partenaires bancaires.*

**M. Dominique FREDJ**

*Repreneur de la librairie Le Failler à Rennes*

**Parole d'expert :**

*Lorsqu'un repreneur vient voir un banquier pour lui présenter son projet, il a forcément bien travaillé tous les chiffres ; l'analyse de l'entreprise cible, les besoins de financement et le prévisionnel.*

*Avant même l'étude des éléments financiers, je me base sur mon entretien avec le repreneur, celui-ci est primordial pour la suite. A-t-il clairement exposé ses motivations, son plan pour cette entreprise ? A-t-il les compétences humaines et techniques pour développer sa stratégie ?*

*L'analyse des chiffres m'assurera enfin que son projet est bien réaliste. La cohérence de l'ensemble de ces éléments sera déterminante pour l'accord d'un financement.*

**Mme Corinne LE GOFF**

*Société Générale Rennes, représentant du Comité des Banques de Bretagne de la fédération bancaire française*

**Le conseil de Reprendre en Bretagne®**

« Il ne faut pas oublier que le montage financier doit vous permettre de financer votre projet à long terme et pas seulement l'opération d'achat. Pour bien préparer votre business plan, et bien connaître les financements externes disponibles, contactez votre CCI ou les partenaires professionnels de Reprendre en Bretagne®. »