

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Comment gérer le financement d'une reprise d'entreprise ?



Pour reprendre une entreprise, l'acheteur dispose de plusieurs moyens de financement, au-delà de son apport personnel. Pistes et conseils pour réussir cette étape déterminante.

Passage incontournable d'un projet de reprise, la recherche de financements s'avère souvent difficile. « C'est un parcours du combattant, les banques étant extrêmement frileuses », constate Nicolas Champs, du cabinet Act Audit, membre de France Défi. Pour réussir cette étape, il importe donc de bien s'entourer, en faisant appel aux professionnels du chiffre, capables d'aider le repreneur à se préparer et à sélectionner ses partenaires financiers.

Déterminer précisément ses besoins de financement

La détermination précise de ses besoins de financement constitue ainsi un préalable à toute recherche de financeurs. Il s'agit de prendre en compte le prix de cession de l'entreprise ciblée et les frais liés à cette opération d'acquisition, mais pas seulement. « Il faut aussi intégrer les investissements prévus, éventuellement l'immobilier. Enfin, il ne faut pas négliger le financement de l'activité en elle-même, le besoin en fonds de roulement », souligne Nicolas Champs.

Disposer d'un dossier de financement détaillé permet d'augmenter ses chances de trouver des partenaires financiers. « Ce sont la qualité de l'entreprise rachetée, le projet du repreneur, son parcours, son âge, sa crédibilité et sa capacité à mobiliser de l'argent pour financer son projet qui seront déterminants pour convaincre », explique l'expert-comptable.

Un apport minimal incontournable

Les fonds propres, c'est-à-dire les capitaux que le repreneur apporte lui-même à son projet, constituent généralement une part non négligeable du financement de la reprise. Les banques n'acceptent le plus souvent de consentir un emprunt que si le repreneur apporte 25 à 30 % du financement.

Au-delà de la mobilisation de son épargne et éventuellement de celle de ses proches, le candidat repreneur peut solliciter des aides spécifiques pour constituer ses fonds propres. « Il existe des structures, à l'instar du Réseau Entreprendre, qui accordent des prêts d'honneur, considérés comme de l'apport », note Nicolas Champs.

Le crédit-vendeur : quand le vendeur soutient le repreneur

Le cédant lui-même peut aussi aider au financement du projet à travers un crédit-vendeur. Il accepte alors d'échelonner le paiement d'une partie du prix de cession et accorde ainsi un prêt au repreneur. S'il consent alors à endosser une partie du risque lié à l'opération, ce peut être un moyen d'obtenir un prix plus élevé pour son entreprise. Pour le repreneur en revanche, l'obtention d'un crédit-vendeur est un vrai avantage qui peut contribuer à asseoir la crédibilité de son projet auprès des banques.

Négocier avec les banques

Au-delà des caractéristiques du prêt que l'on souhaite souscrire, il importe, lors de la négociation avec les banques, d'être attentif aux garanties demandées. « Elles ne veulent plus prendre aucun risque et demandent souvent une caution personnelle au repreneur. S'il ne souhaite pas mettre en jeu sa maison et ce qu'elle contient, il est donc conseillé de solliciter le mécanisme de garantie proposé par [BpiFrance](#) », souligne l'expert-comptable. Certaines banques disposent aussi de leurs propres organismes de cautionnement.

Solliciter d'autres sources de financement

Enfin, il peut être utile d'envisager d'autres sources de financement. Il est possible de solliciter des fonds d'investissement, notamment lorsque l'on prévoit la création d'une holding pour acheter la société cible. Des fonds peuvent ainsi entrer au capital de la holding. « On peut aussi penser au crowdfunding qui tend aujourd'hui à se substituer au milieu bancaire, y compris pour des montants assez élevés, avec des délais de réponse très courts », avance Nicolas Champs.

Là encore, l'appui d'un expert-comptable pour constituer son dossier (prévisionnel, états financiers de la cible et argumentaire sur la cible) et répondre aux questions, constitue une véritable clé de succès.

Par Marion Perrier, Accroche-press' pour France Défi
lundi 29 janvier 2018 06h50

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr