

# Le financement de la transmission des TPE et PME ?

La transmission d'entreprise est un sujet essentiel pour le tissu économique français. Plus de 600 000 entreprises devraient être concernées par la transmission dans les 10 années à venir, notamment en raison du vieillissement des dirigeants. À la demande du ministre de l'Économie et des Finances, l'**Observatoire du financement des entreprises** a établi un **diagnostic** sur les différents aspects financiers de la transmission afin d'identifier les **principaux obstacles** au financement de la reprise d'entreprise, et d'explorer de nouvelles pistes de renforcement de la transmission-reprise.

Il ne semble pas qu'il y ait des difficultés générales quant au financement de la reprise, en termes d'accès au crédit bancaire lorsque certaines conditions sont remplies. Ces conditions doivent être bien prises en compte par les repreneurs.

Par ailleurs, l'évolution du contexte financier et prudentiel influence l'**offre des financeurs**.

La question du financement de la reprise est étroitement liée : aux caractéristiques de l'entreprise cible (fonds de commerce ou société, taille, secteur d'activité...) et au profil du repreneur (héritier, employé, avec ou sans expérience du secteur d'activité, personne physique ou personne morale...).

En fonction des cas, des montages financiers différents vont être mis en place : traitement séparé des actifs immobiliers, rachat direct ou constitution d'une holding d'acquisition.

Compte tenu de ces caractéristiques, le **plan de financement** du repreneur fera appel, dans des proportions variables, à **différentes sources de financement**. Les apports personnels (ou l'autofinancement pour une personne morale) sont déterminants. L'autre source de financement quasi-systématique est le financement bancaire, complété éventuellement par d'autres dans des proportions plus limitées : crédit-vendeur, apports des fournisseurs, prêts d'honneur, aides publiques, capital- transmission ou encore financement participatif.

Pour les banques, le **risque** attaché à ce financement est important ; il concerne donc la **visibilité du projet**, la « qualité » du repreneur, ainsi que la stratégie envisagée. L'analyse du risque va dépendre du **profil du repreneur** et de la **rentabilité de la société reprise**. C'est la raison pour laquelle, la banque s'intéressera au prix auquel le repreneur souhaite acquérir une entreprise, pour vérifier s'il est en adéquation avec la rentabilité possible de l'entreprise reprise et donc les capacités de financement du repreneur.

En conséquence, le **business plan** (plan d'affaires) et le **plan de financement** global envisagés par le repreneur sont essentiels, tout comme les **apports personnels** du repreneur. Pour sécuriser la ligne de financement, qui portera généralement sur 7 ans au maximum, la banque exigera un certain nombre de **garanties** : nantissement du fonds de commerce ou des titres de la société, garanties de Bpifrance ou d'une société de caution mutuelle, ...

Des **pistes d'amélioration** ont été identifiées pour améliorer l'accès à cet écosystème du financement de la transmission :

Pour le cédant comme pour le repreneur, l'**accompagnement par des spécialistes** est fondamental. La **valorisation** de l'entreprise à céder est essentielle, il conviendra notamment d'éviter un poids trop important du service de la dette par rapport à la rentabilité de l'entreprise. Les banques indiquent rencontrer régulièrement des cas avec des remontées de dividendes venant trop fortement impacter la structure cible. Trop souvent mal préparés, les dossiers de financement doivent être clairement documentés. La préparation du financement prend du temps et, entre le moment où le repreneur voit

un premier banquier et le décaissement des fonds, il peut s'écouler plusieurs mois, notamment lorsqu'il y a plusieurs acteurs (co-financeurs, apporteurs de garantie...) ;

Certaines banques considèrent que les **garanties** qui peuvent être prises en droit français sont limitées et de faible valeur en cas de difficultés. Des garanties européennes, passant par le fonds Européen d'investissement, existent mais sont très peu utilisées, notamment en raison de la complexité et de la lourdeur des procédures. Il est important de préparer les négociations sur le prochain cadre financier pluriannuel européen, en analysant quelles seraient les améliorations à prévoir dans l'accès aux outils de garantie et les modalités de fonctionnement, pour que les banques françaises y aient davantage recours ;

Concernant le **renforcement des fonds propres** dans la société reprise, les outils diffèrent selon les entreprises concernées. Compte tenu des coûts d'analyse et de suivi des participations, les fonds d'investissement ou Bpifrance n'interviennent en capital qu'à partir de certains seuils. Pour les TPE, d'autres outils existent (apports personnels, prêts d'honneur, aides publiques, fonds régionaux) ou pourraient se développer (crowdfunding). Pour les entreprises d'une certaine taille, des réticences peuvent apparaître, compte tenu des différentes conséquences de l'arrivée d'un fonds (dilution, gouvernance) ;

Le **recours au crédit-vendeur** demeure limité et il conviendrait de voir comment élargir son utilisation, dans les cas où sa mise en place est pertinente et a pu être examinée suffisamment tôt dans la discussion sur le financement.

Un point important porte sur la possibilité de le garantir. Généralement, la banque qui finance la transmission des titres est également sollicitée pour délivrer sa caution, afin de sécuriser le crédit-vendeur. Bpifrance propose à la banque de garantir cette caution, au même niveau de la garantie que celle délivrée par Bpifrance pour sécuriser le financement de la reprise des titres. Cette possibilité est cependant très peu utilisée par les banques. D'une manière générale, une **meilleure communication** auprès des banques sur ce type de garantie pourrait contribuer au développement du crédit-vendeur ;

Concernant le profil du **repreneur**, il apparaît que l'**offre de formation** en matière de préparation à la reprise est déjà très large et complète. En revanche, insuffisamment de repreneurs potentiels s'engagent dans ces formations.

Dans ce contexte, tous les acteurs de l'écosystème de la transmission (fédérations professionnelles, chambres consulaires, pouvoirs publics, banques, experts comptables, associations d'accompagnement...) doivent être des relais d'information sur les formations pour les candidats à la reprise.

Jean-Luc SCEMAMA  
Président  
Transmission & Conseil