

L'INVITÉ

Nicolas Corod
Responsable de transmission
d'entreprises, BCV



Comment financer la reprise d'une entreprise?

VOUS VOILÀ PLEINEMENT INVESTI dans votre projet de reprise d'entreprise. Les négociations avancent et l'horizon du passage de témoin semble se dessiner sous les meilleurs auspices. Surgit la question du financement. Plusieurs solutions s'offrent à vous: les fonds propres, le crédit bancaire ou le prêt vendeur. En fait, l'aspect pécuniaire d'une transmission d'entreprise varie passablement selon les liens qu'entretiennent acquéreur et vendeur.

De quels fonds propres disposez-vous? Pour répondre à cette question, vous pouvez compter sur votre épargne (hors 2e et 3e pilier), sur une avance familiale, sur le prêt d'un proche ou vous appuyer sur votre hypothèque. Il est aussi possible de faire appel à des investisseurs financiers. Très répandue en France, cette forme d'apport émerge en Suisse avec la création de fonds dédiés à l'investissement direct dans les PME. Les modalités – montant minimum, participation, durée, rendement, etc. – doivent être discutées en amont avec l'investisseur.

Les actions de la société acquise peuvent également être considérées comme capitaux propres. Cette solution doit être anticipée, par exemple être précédée d'un plan d'intéressement progressif, notamment en cas de reprise par des collaborateurs. Ainsi, des actions sont cédées chaque année et financées par une partie de la rémunération du collaborateur. L'éventuelle restitution des titres au cédant peut être encadrée par des dispositions juridiques. Une alternative consiste à thésauriser les

fonds voués au rachat sur un compte courant au nom de l'employé. Les aspects juridiques, fiscaux et financiers de ces solutions doivent être étudiés au cas par cas avec l'appui d'un spécialiste.

Vous pouvez aussi avoir recours à un crédit bancaire. Les établissements financiers soutiennent les projets de transmission d'entreprises. Un financement d'acquisition, considéré comme étant plus risqué qu'un crédit traditionnel, fait l'objet d'une analyse approfondie des aspects qualitatifs (aptitude du repreneur à conduire l'entreprise, connaissance du marché, etc.) et quantitatifs (capacité bénéficiaire, structure du bilan, besoins d'investissement). Il est primordial que le financement ne remette pas en cause la pérennité de l'entreprise et sa capacité à se développer. La période de remboursement s'étale de quatre à sept ans selon la récurrence des résultats et l'environnement de marché. L'objectif sous-jacent est de permettre à la société d'être indépendante financièrement à long terme.

Si vous êtes en bons termes avec l'actuel propriétaire, la solution peut encore venir d'un prêt vendeur. Plus courante dans le cadre d'une reprise familiale ou par un employé, la participation du cédant au financement permet de faciliter la transmission et offre plus de flexibilité que les modalités d'un bailleur de fonds. Ce prêt témoigne également de la confiance du vendeur dans le projet et peut servir de garantie. Concrètement, une partie du prix de transaction sera payée de manière différée. Si un bailleur de fonds bancaire est impliqué, le remboursement du prêt vendeur devra se faire après complet remboursement de la banque ou de manière raisonnablement proportionnelle pour toutes les parties engagées.

En conclusion, le montage financier revient souvent à panacher ces sources de financement. Il doit refléter l'implication des partenaires dans le projet et le but recherché, soit la viabilité à long terme de l'entreprise. En impliquant ces différents intervenants assez tôt dans le processus, vous évitez ainsi que votre projet ne soit freiné par un manque de ressources personnelles. ■

«Les aspects juridiques, fiscaux et financiers doivent être étudiés au cas par cas.»