

Solutions innovantes en matière de financement

28 septembre 2010 – 8h30 / 10h00

Siège du MEDEF 93 Ouest



**ACQUISITIONS, CESSIONS, TRANSMISSIONS
D'ENTREPRISES**

Les bonnes pratiques

Un cycle de réunions innovant :

Format proposé

- **Des rendez-vous d'entrepreneurs où les thèmes sont abordés de façon **pratique** et **pragmatique****
 - De 8h30 à 10h autour d'un petit-déjeuner
 - Un groupe de participants limité à 20 personnes
 - Une fiche mémo pour mettre en pratique les conseils facilement

1

60 minutes

Intervention d'un
spécialiste, praticien de la
question traitée

2

30 minutes

Questions / Réponses



MEDEF 93
Ouest

➤ **Convivialité et flexibilité :**

format adaptable en fonction des attentes et des profils des participants



ACQUISITIONS, CESSIONS, TRANSMISSIONS D'ENTREPRISES
Les bonnes pratiques



Planning des réunions

2009 - 2010

| | |
|--------------------------------|---|
| mercredi 9 décembre 2009 | Techniques d'approche des prospects |
| mardi 12 janvier 2010 | Approche pragmatique de l'évaluation |
| mardi 23 mars 2010 | Effectuer les bonnes vérifications |
| mardi 27 avril 2010 | Mesurer l'environnement social |
| mardi 15 juin 2010 | Bien se positionner dans la négociation et la formalisation des accords |
| mardi 28 septembre 2010 | Solutions innovantes en matière de financement |
| mardi 16 novembre 2010 | Une fiscalité de la transmission intelligente |

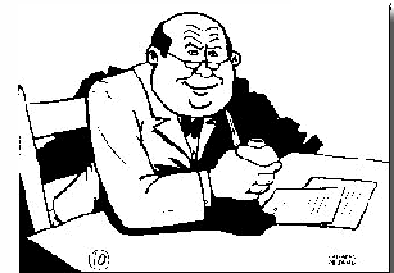
Les sources de financement

Des niveaux d'action complémentaires



MEDEF 93
Ouest

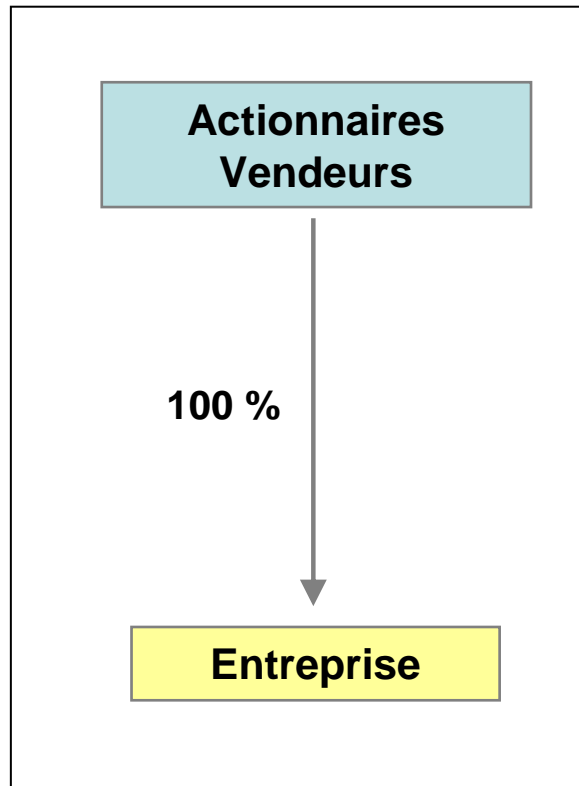
- Les fonds personnels et les apports des personnes physiques
- Les apports extérieurs en fonds propres ou quasi fonds propres
- Les emprunts bancaires et d'organismes spécialisés
- Les dividendes exceptionnels ou remontées de trésorerie
- Le crédit-vendeur
- Les aides ou subventions au repreneur*
- Les primes / subventions à l'entreprise*



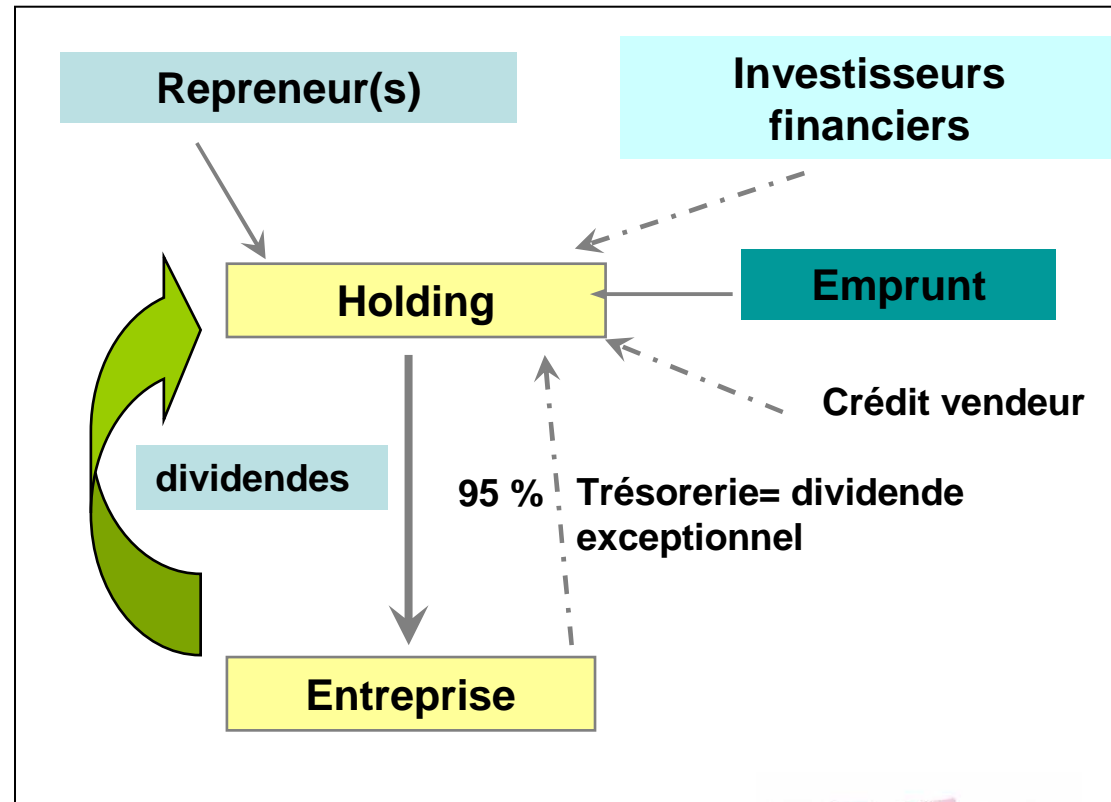
Les sources de financement

Différentes options à articuler dans un plan de reprise global

Avant cession



Après reprise



Le financement par emprunt

L'emprunt bancaire, incontournable mais contraignant



– **Durée :** maximum 7 ans



– **Taux :** fixe ou variable « capé »

– **Garanties :**

» **Nantissement des titres** de la cible

» **Cautiion personnelle du repreneur**



elle peut être limitée par le recours aux organismes de contre-garantie financière

» **Délégation d'assurance-vie** ou assurance DIT

» **Assurance « homme clé »**



Le dossier de financement

Convaincre de la pertinence et de la pérennité du projet

- **Le dossier contient systématiquement :**



3 dernières liasses fiscales



Plan de financement de reprise



Curriculum-Vitae du repreneur



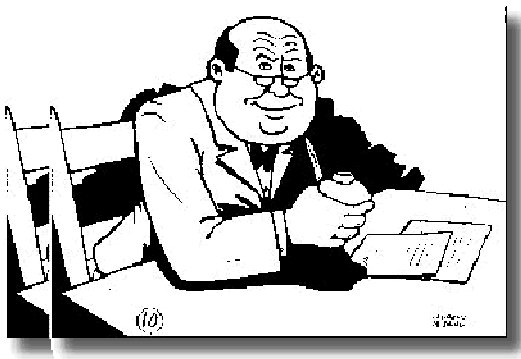
Promesse de vente (projet ou version définitive)



Le dossier de financement

Convaincre de la pertinence et de la pérennité du projet

Adéquation homme/projet



- Une forte **motivation**
 - Un **tempérament d'entrepreneur** et non de salarié
 - Une **expérience professionnelle réussie**
- Une **connaissance du secteur d'activité** de la cible

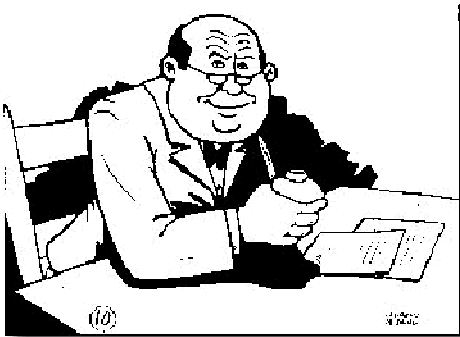


Le dossier de financement

Convaincre de la pertinence et de la pérennité du projet



Santé financière de l'affaire reprise



- Une **cotation** financière **satisfaisante** (cotation interne, BDF, Coface,...)
- Une **absence de tensions de trésorerie**
- L'activité doit **générer des profits** et donc être économiquement rentable.

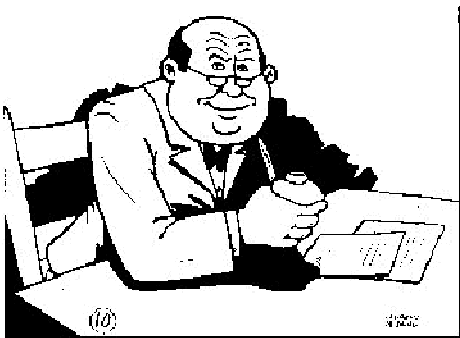


Le dossier de financement

Convaincre de la pertinence et de la pérennité du projet



Viabilité du plan de financement



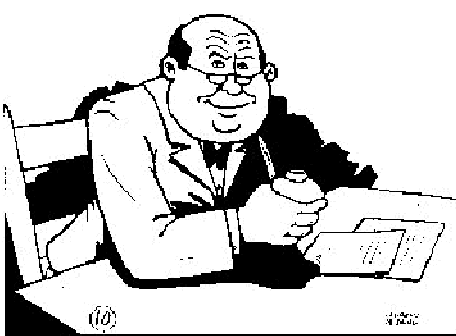
- Les revenus futurs doivent avoir une certaine **cohérence avec les revenus du passé.**
- Les revenus futurs de l'entreprise doivent **couvrir les nouvelles charges financières** liées à la reprise (Emprunt, crédit-vendeur,....)
- **L'ensemble des investissements et des besoins financiers** (y compris le BFR) doivent être pris en compte.



Le dossier de financement

Convaincre de la pertinence et de la pérennité du projet

Cohérence du prix de transaction



- Par rapport aux **normes de la profession**
- Par rapport aux **transactions observées** et aux dossiers financés
- Une valorisation trop élevée est souvent un facteur d'échec !



Si la défaillance d'une entreprise résulte toujours de la conjugaison de plusieurs facteurs négatifs, la valeur est un facteur déterminant.



MEDEF 93
Ouest

ACQUISITIONS, CESSIONS, TRANSMISSIONS D'ENTREPRISES
Les bonnes pratiques



Le financement par emprunt

Emprunts complémentaires auprès d'autres organismes

➤ Le contrat développement transmission d'OSEO



- Prêt **sans garantie, ni caution personnelle**
- Entre **40 000** et **400 000** euros
- D'une **durée maximum de 7 ans** (amortissement à partir de la fin de la 2ème année)
- Doit être accompagné par des **concours bancaires** d'une durée **minimum de 5 ans**.
- Représente au **maximum 40 %** de l'ensemble **des prêts** mis en place.

dans la limite d'un encours de risque global de la Région Ile de France de 228 000 € par entreprise



Le financement par emprunt

Emprunts complémentaires auprès d'autres organismes

➤ **Le contrat développement transmission d'OSEO**



Dépenses financées

- **Achat majoritaire de parts ou d'actions,**
- **de fonds de commerce,**
- **frais d'acquisition,**
- **remboursement de comptes courants,**
- **renforcement du fonds de roulement**

*Tous les secteurs
d'activité à
caractère industriel
et les services aux
entreprises*



Sont exclues les reprises d'affaires en difficulté



La contre-garantie financière

Des dispositifs qui sécurisent l'acquéreur et le financeur



➤ OSEO Garantie

- les banques saisissent directement OSEO
- contre-garantie à hauteur de 40 à 70%
- pas de garantie prise sur les biens immobiliers du chef d'entreprise



➤ Sociétés de Caution Mutuelle

- (chacune possède ses propres critères de recevabilité)

➤ Fonds régional de garantie des PME

- contre-garantie jusqu'à 70% du crédit bancaire
- projets à fort potentiel d'emplois/développement (garantie couplée avec OSEO)



MEDEF 93
Ouest

ACQUISITIONS, CESSIONS, TRANSMISSIONS D'ENTREPRISES
Les bonnes pratiques

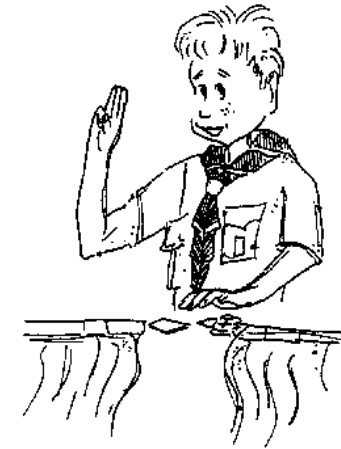


Les apports extérieurs en fonds propres

Les prêts d'honneur

→ Plate - Forme d'Initiative (PFI):

- Taux 0 %, sans garantie, de 3 à 25 K€,
- durée 2-5 ans
- En complément d'un prêt bancaire



→ Réseau entreprendre 93 :

- Taux 0 %, sans garantie, de 15 à 50 K€, durée 5 ans
- En complément d'un prêt bancaire
- Projet à potentiel d'emplois et de développement



MEDEF 93
Ouest

ACQUISITIONS, CESSIONS, TRANSMISSIONS D'ENTREPRISES
Les bonnes pratiques



Les apports extérieurs en fonds propres

L'intervention d'un investisseur financier

→ IDF Capital :

Les critères d'intervention

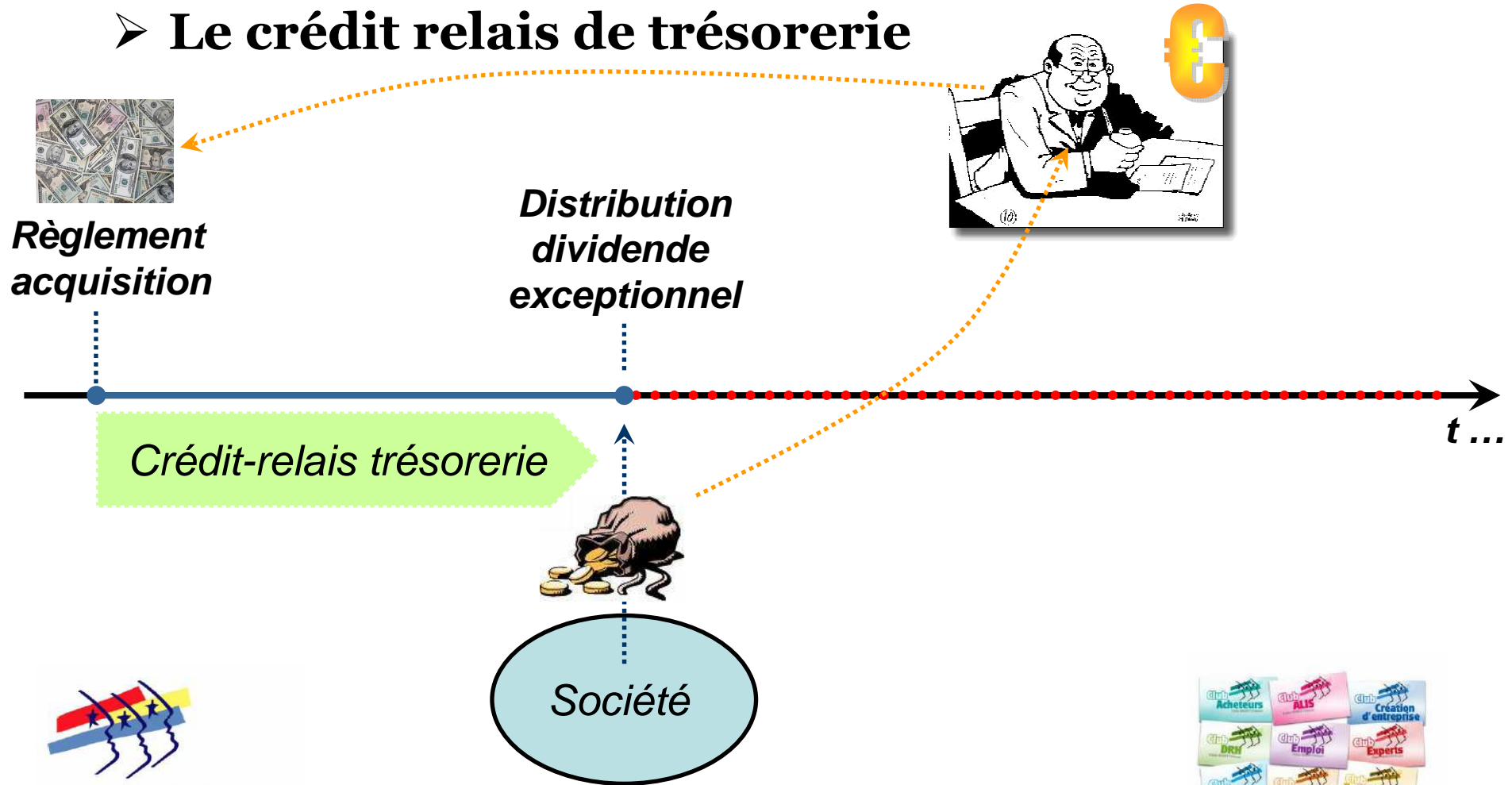
- Entreprise ayant une implantation en Île de France
- Principalement industrie ou service à l'industrie
- Intervention de 75 K€ à 900 K€
- Exclusivement minoritaire



Utiliser les ressources de la société cible

Le crédit relais de trésorerie, une avance sur les disponibilités

➤ Le crédit relais de trésorerie



Utiliser les ressources de la société cible

Le crédit relais de trésorerie, une avance sur les remontées

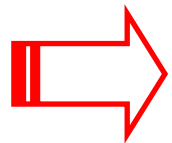
➤ Le crédit relais de trésorerie

- **Objet** : financer le décalage entre la date de paiement de la transaction et la remontée effective de la trésorerie dans la holding
- **Date de remboursement** : à l'échéance
- **Taux** fixe ou variable
- **Garanties** : néant
- **Durée** : généralement comprise entre 3 et 6 mois

Faire participer le vendeur au financement

Un crédit-vendeur pour étaler le paiement dans le temps

➤ Le crédit vendeur



Différé de paiement accordé par le vendeur et pouvant être garanti par une caution bancaire

- **Bénéficiaire** : le cédant
- **Objet** : garantir le paiement du crédit accordé par le vendeur en lui délivrant une caution bancaire
- **Nature** : garantie à 1 ère demande
- **Coût** : commission en % du montant de l'engagement
- **Garantie** : identique au prêt bancaire

Optimiser son plan de financement

Elaborer son montage financier en 3 étapes

1. Déterminer les montants de capitaux nécessaires :

- montant de la transaction proprement dite
- frais annexes (avocats, audit, droits, etc.)
- renforcement de la trésorerie de l'entreprise (via le renforcement du fonds de roulement)

2. Mettre en regard les ressources que le repreneur pense pouvoir mobiliser,

3. Programmer leur remboursement dans le temps.



MEDEF 93
Ouest



Tenir compte du montage juridique !



ACQUISITIONS, CESSIONS, TRANSMISSIONS D'ENTREPRISES
Les bonnes pratiques

Optimiser son plan de financement

Les principaux points analysés par les banquiers

1 • **Extrapolation de l'exploitation actuelle de la cible :**

 Le calcul de la rentabilité récurrente doit tenir compte de l'évolution du Chiffre d'Affaires et des marges liés au changement de propriétaire :



- Déperdition éventuelle d'une partie de la clientèle ou développement lié à une action commerciale soutenue du repreneur



- Détails des économies liées à la reprise (économie sur le salaire et les avantages du dirigeant ou de la direction)



Optimiser son plan de financement

Les principaux points analysés par les banquiers

2 • Vérification de la trésorerie disponible et distribuable

Vérifier que la **trésorerie bilancielle est normative**

Vérifier que le **niveau des réserves et report à nouveau sont suffisants**



Éviter de recourir au financement du poste client pour augmenter la distribution de la trésorerie (dans le cas ou les réserves sont supérieures à la trésorerie disponible).

Tenir compte de l'impact sur les produits financiers prévisionnels du **retrait de la trésorerie**



MEDEF 93
Ouest

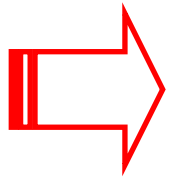
ACQUISITIONS, CESSIONS, TRANSMISSIONS D'ENTREPRISES
Les bonnes pratiques



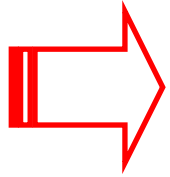
Optimiser son plan de financement

Les principaux points analysés par les banquiers

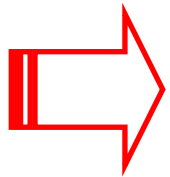
3 • Calcul du dividende à distribuer selon :



L'échéance à rembourser



Le % de détention du capital de la cible



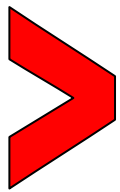
Le secteur d'activité



Optimiser son plan de financement

Les principaux points analysés par les banquiers

4 • Le niveau d'apport en fonds propres



- **de 30 % à 50 % du prix de cession** : répartis en apport personnel, apport en capital d'investisseurs, quasi fonds propres (OC...), prêts d'honneur...

- **Adapté à chaque projet de reprise en fonction du risque lié :**



- à la **qualité du projet** de reprise (atouts et faiblesses)
- au **réalisme** et au caractère plus ou moins prudent du prévisionnel
- à l'importance de la **capacité bénéficiaire** de la cible.



Optimiser son plan de financement

Les principaux points analysés par les banquiers

5 • La capacité de remboursement qui s'exprime :

- en **durée de remboursement** de la dette par rapport au montant de la capacité d'autofinancement : *durée théorique 4 à 5 ans*
- en **% des résultats prévisionnels** : ce pourcentage théorique ne devrait *pas excéder 70 %*.

Adapter à chaque projet de reprise selon le niveau de risque lié :



- à l'importance et l'évolution du B.F.R (besoin en fonds de roulement) et des investissements à prévoir,
- au niveau d'endettement initial de la cible préalablement à la cession



Optimiser son plan de financement

Ce qu'il faut éviter à tout prix



Etablir des prévisions en fonction des besoins de remboursement de la dette. Les prévisions doivent s'appuyer sur des éléments réalistes de développement (croissance passée, évolution du marché, dynamique du repreneur).



Tout financer par de la dette, un apport financier du repreneur est toujours nécessaire.



Assécher la trésorerie de l'entreprise par une utilisation trop importante dans le montage financier.



MEDEF 93
Ouest

ACQUISITIONS, CESSIONS, TRANSMISSIONS D'ENTREPRISES
Les bonnes pratiques



Optimiser son plan de financement

Ce qu'il ne faut pas oublier

Le repreneur doit aussi intégrer dans ses réflexions son plan de financement personnel :



- Comment va-t-il vivre pendant les trois prochaines années ?



- Comment compte-t-il faire face à ses engagements et responsabilités ?



Conclusion

Des facteurs de risque globaux à garder à l'esprit



Humain :

- Le changement de chef d'entreprise (souvent omniprésent dans la PME) peut être un traumatisme
- L'adaptation du repreneur à la culture de l'entreprise et substitution aux points forts du vendeur



Technique :

- Recours à un endettement stérile (non créateur de richesse)
- Pendant 5 à 7 ans



Conclusion

La solidité du plan de financement est le critère de réussite

Il faut impérativement éviter :

- un montage financier trop tendu
- et/ou basé sur un prévisionnel trop optimiste



Et conserver ainsi des moyens de réagir à tout imprévu...

... **inévitable**



Merci de votre attention...



Questions / Réponses



ACQUISITIONS, CESSIONS, TRANSMISSIONS D'ENTREPRISES
Les bonnes pratiques





Prochaine réunion

Une fiscalité de la transmission intelligente

| | |
|-------------------------------|---|
| mercredi 9 décembre 2009 | Techniques d'approche des prospects |
| mardi 12 janvier 2010 | Approche pragmatique de l'évaluation |
| mardi 23 mars 2010 | Effectuer les bonnes vérifications |
| mardi 27 avril 2010 | Mesurer l'environnement social |
| mardi 15 juin 2010 | Bien se positionner dans la négociation et la formalisation des accords |
| mardi 28 septembre 2010 | Solutions innovantes en matière de financement |
| Mardi 16 novembre 2010 | Une fiscalité de la transmission intelligente |