

Date : 22/09/11

Financer un projet de reprise

Reprendre une entreprise rentable coûte cher. La plupart du temps, il faut emprunter de l'argent, voire associer des investisseurs au projet. Une fois rassemblés ses propres deniers, la première piste à suivre est celle de l'entourage proche, famille et amis en tête. « Ils peuvent s'impliquer de deux manières, détaille Jacques Cérimi, de l'association Cédants et Repreneurs d'affaires (CRA). Soit en accordant un prêt personnel au repreneur, soit en prenant une participation au capital de l'entreprise. »

Après ce tour de chauffe, le moment est venu d'aller frapper à la porte des « business angels » et des fonds d'investissement. Les premiers, regroupés au sein de réseaux comme France Angels, sont tout indiqués pour financer les petits projets, à partir de quelques dizaines de milliers d'euros. Pour des montants plus importants, en revanche, mieux vaut présenter son dossier aux fonds d'investissement. Attention car il y a de nombreux interlocuteurs sur la place. Chez **Sopromec**, un acteur historique du capital-investissement, « on finance des participations en fonds propres de 100.000 à 500.000 euros, aux côtés de personnes physiques », détaille Stéphane Taunay, le président du directoire.

Autre piste à étudier, celle des réseaux spécialisés dans l'aide aux porteurs de projet comme France Initiative ou Réseau Entreprendre. Ce dernier, animé par des chefs d'entreprise bénévoles, accorde des prêts d'honneur à titre personnel, d'un montant de 15.000 à 50.000 euros, sans caution ni intérêts. « On attache beaucoup d'importance à ce que le projet crée de l'emploi », précise Hugues Franc, le responsable de l'antenne parisienne.

Lever des fonds propres n'empêche pas de compléter son financement par un prêt bancaire, le remboursement d'un emprunt étant souvent moins onéreux que de rémunérer des participations d'investisseurs. Seule condition : montrer patte blanche en matière de garanties. Le Fonds national de garantie transmission des TPE et PME, géré par Oséo, peut apporter la sienne à hauteur de 50 %, voire 70 % en cas de soutien de la région. Jean-Charles Rinn, président d'Adam, une société de 40 personnes spécialisée dans la fabrication d'emballages en bois pour le vin, en a bénéficié. « Sans cela, je n'aurais pas obtenu mon prêt », témoigne ce repreneur, qui a aussi dû se porter caution personnelle.

Évaluation du site

Cette section du site Internet du journal Les Échos s'adresse aux dirigeants de petites et moyennes entreprises. Il leur propose l'actualité des affaires (entreprises, finances, ressources humaines...) une newsletter, des modèles de documents...

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 16

* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Dernière solution, s'il manque au pot : solliciter un crédit vendeur. Celui-ci permet d'acheter graduellement l'entreprise au cédant selon un échéancier fixé à l'avance. Il est toutefois risqué pour lui et toujours limité à une fraction du prix de vente.

T. B.