

BUSINESS

LES ATOUTS DE LA REPRISE D'ENTREPRISE

Vous souhaitez développer vos activités et, pour cela, vous penchez plutôt pour une reprise ? Démarches, conseils, financement... On fait le point !

Si l'on connaît les problèmes que cela peut parfois causer, reprendre une entreprise présente pourtant bien des avantages. Une reprise permet de disposer d'emblée d'un portefeuille de clients, du matériel de production et des infrastructures existantes ainsi que d'une équipe déjà en place. D'un chiffre d'affaires aussi, ce qui vous permettra dès votre arrivée de vous rémunérer. Malgré un investissement de départ et des *process* forcément plus lourds, la reprise peut s'avérer rapidement moins coûteuse qu'une création pure et simple. Un conseil, cependant : au moment de vous lancer, ne la jouez pas en solo ! Cela vous évitera d'éventuelles erreurs. Ensuite, il serait dommage de ne pas bénéficier des conseils avisés des différents experts. D'autant que cet accompagnement s'avère souvent indispensable.

NE NÉGLIGEZ PAS LES APPUIS

Pour trouver pistes et conseils, vous pouvez faire appel aux différentes CCI (www.cci.fr) ou à la plateforme Bpifrance Création (bpifrance-creation.fr). Ces structures vous accompagneront tout au long de votre démarche, de la recherche d'entreprise jusqu'au financement. BPI propose notamment un précieux outil de prédiagnostic qui permet d'étudier la faisabilité d'une reprise (www.prediagententreprise.fr). En outre, sa Bourse Transmission vous donnera accès à près de 60 000 annonces d'entreprises (www.reprise-entreprise.bpifrance.fr).



Éric Bouron, président du Comité de transmission du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables.

Ne négligez pas non plus les différents réseaux, clubs de repreneurs, cabinets de conseils indépendants en fusion/acquisition et autres plateformes spécialisées.

LE LABYRINTHE DU FINANCEMENT

Lorsque vous penserez avoir trouvé LA société, après une indispensable étude de marché, le temps du *business plan* s'imposera, suivi de votre recherche de financement. Si vos fonds propres ne suffisent pas, banques d'affaires, banques « classiques » ou investisseurs privés peuvent évidemment répondre à vos besoins. Mais d'autres solutions peuvent compléter (ou pallier) ces offres. Et, là, les possibilités sont nombreuses. Avez-vous pensé, par exemple, au compte courant d'associé ? Bpifrance propose aussi de nombreux prêts, comme le « prêt Croissance » (jusqu'à 5 millions d'euros), notamment pour renforcer votre fonds de roulement. N'oubliez pas les prêts ou subventions attribués par le gouvernement, les régions,

certaines associations et réseaux, ou encore les prêts d'honneur. D'autant qu'ils viennent s'ajouter aux emprunts bancaires. Selon les cas, vous pouvez aussi lancer une campagne de crowdfunding. Ou faire entrer des investisseurs au capital.

L'EXPERT-COMPTABLE, UN ALLIÉ PRÉCIEUX !

Faire appel à un expert-comptable vous aidera grandement dans la structuration de votre financement. Mais pas seulement ! Récemment, pour le magazine *EcoRéseau Business*, Éric Bouron, président du Comité de transmission du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, expliquait que « *l'expert-comptable sera à la fois son "coach", un sachant sur l'architecture du "deal", et un parfait négociateur pour éviter une trop forte exposition de repreneur* ». Il vous aidera dans le montage juridique ou dans la rédaction de votre lettre d'intention. Il pourra aussi participer à votre recherche de cibles. À ce sujet, l'Ordre des experts-comptables vient de créer une « Plateforme Reprise » dédiée aux repreneurs, acquéreurs et investisseurs. Gratuite, elle vous permettra de vous identifier auprès des 21 000 experts-comptables et de bénéficier des conseils de l'un d'entre eux (www.business-story.biz/reprise).

UN LBO ?

L'expert-comptable vous sera également nécessaire si vous optez pour un LBO. Ce montage financier, de plus en plus prisé par les PME, permet le rachat d'une entreprise par le biais d'une holding spécialement

constituée à cet effet. Elle présente différentes formes mais, dans tous les cas, les futurs propriétaires sont *de facto* actionnaires majoritaires et devront rembourser l'emprunt bancaire effectué pour l'opération en reversant leurs bénéfices à la holding. Attention : l'opération consistant en une stratégie fiscale, financière et juridique complexe, une parfaite association entre l'équipe de management et les investisseurs est absolument indispensable.

REPRENDRE UNE FRANCHISE EN CINQ QUESTIONS

Avec 2004 réseaux recensés en 2018 et un peu plus de 175 000 points de vente, la France est devenue la championne d'Europe de la franchise. La reprise connaît même un véritable boom !

Quels avantages ?

Comme pour les autres entreprises, reprendre une franchise s'avère plus coûteux qu'une création mais présente bien des avantages. Les locaux, l'équipe et la clientèle existent déjà, vous pourrez donc vous appuyer sur un bilan plutôt que sur des projections. En outre, les banquiers préféreront toujours la reprise à la création, plus aléatoire.

Comment trouver une reprise ?

Services, restauration, alimentation, hôtellerie, clubs de sport, instituts de beauté, agences de locations ou supérettes, la liste des secteurs où la franchise règne est sans fin. Pour vous décider, de nombreux annuaires, qui les recensent, existent sur le Net. De même, chaque année le salon « Franchise Expo Paris » réunit plus de 35 000 investisseurs et 500 enseignes provenant de 90 secteurs d'activités différents. Cette année, il se tiendra du 22 au 25 mars au Parc des expositions de la Porte de Versailles. N'hésitez pas, allez y prospecter (plus d'infos sur www.franchiseexpo.com). Quoi qu'il en soit, contactez les franchiseurs. Vous connaîtrez ainsi leurs conditions

(variables selon les enseignes), et ils pourront vous faire part des opportunités au sein de leur réseau. De nombreux spécialistes en transactions de fonds de commerce peuvent aussi vous aider, ainsi que des sites internet. Parmi eux, ceux de CRA (Cédants et repreneurs d'affaires), de l'Observatoire de la Franchise, ou encore de Toute la Franchise.

Comment se lancer ?

Vous êtes sur une piste ? Avant de vous décider, interrogez-vous. Pourquoi le cédant vend-il son affaire ? Veut-il changer d'activité ou a-t-il pour projet d'en lancer une autre, similaire, dans le même secteur et vous faire ainsi concurrence ? Quelle est la santé réelle de l'entreprise ? Passez à la loupe l'ensemble des éléments financiers. Étudiez la clientèle, ainsi que la situation du personnel déjà en place. Ce n'est qu'après ces vérifications que vous pourrez vous engager. Et négocier le prix de l'entreprise au mieux. Attention, toutefois : en aucun cas un entrepreneur ne peut investir dans une reprise sans l'accord préalable du franchiseur. Le contrat étant toujours conclu *intuitu personae*, il engage une personne avec un réseau, pas une société.

Quel est l'apport nécessaire ?

Obligatoire, l'apport personnel peut varier selon les enseignes et les secteurs d'activité (de quelques milliers d'euros à plusieurs centaines de milliers). Il devra atteindre, le plus souvent, 30 % de l'investissement global exigé par le franchiseur. Sachez que, comme pour toute entreprise, développer sa franchise en s'associant à une ou plusieurs personnes est possible. Certaines marques le conseillent même d'emblée, histoire de mieux partager les risques !

Quelles sont les modalités de financement ?

Prêts bancaires, aides des différentes associations ou institutions, vous aurez plus ou moins droit aux mêmes soutiens financiers que pour les autres entreprises. Pour plus d'informations, n'hésitez pas à consulter le très complet « Guide du routard du financement d'entreprises 2020 » lancé lors du dernier Salon des entrepreneurs et édité en partenariat avec l'Ordre national des experts-comptables. Gratuit, il est téléchargeable sur le site de ce dernier : www.experts-comptables.fr.

LAURENT FIALAIX

Starbucks Coffee a déjà déployé plus de 100 emplacements en France.

