



THINKSTOCK

RACHAT D'UN TERRAIN DE CAMPING **ÉPISODE 7**

REMBOURSEMENT DE CRÉDIT: QUELLES GARANTIES?

Parallèlement à la recherche de sources de financement, l'étude des modes de remboursement et celle des garanties liées au crédit, doivent être particulièrement soignées.

OLIVIER GAUTRON ET BRUNO RAVARD DU CABINET FIDEA/BDO (WWW.BDO.FR)

Nous avons eu maintes fois l'occasion de le préciser depuis le lancement de ce feuillet consacré au rachat d'un camping, l'entreprise HPA est une activité avec nombre de spécificités qui peut nécessiter des aménagements ad'hoc, par exemple dans l'élaboration des modalités de remboursement de crédits. Pour tenir compte de la saisonnalité de l'activité et de l'absence de rentrées de trésorerie durant plusieurs mois de l'année, il est ainsi préférable que les emprunts soient souscrits avec une échéance annuelle intervenant en fin de saison, correspondant au pic de trésorerie. Il pourra être également demandé un décalage d'un an de la première échéance pour permettre à l'entreprise de générer de la trésorerie excédentaire lors d'une première saison afin de financer les besoins apparaissant hors saison. De plus, il peut être judicieux de demander à sa banque de prévoir une clause de remboursement anticipée sans pénalités ou avec pénalités réduites.

COMPARER LES PROPOSITIONS

Dans le cadre de la recherche de financement, il sera important de solliciter plusieurs banques (de trois à quatre établissements) afin d'obtenir différentes propositions. En effet, tous les organismes bancaires ne vont pas analyser le projet de la même manière (risque de refus). La comparaison des propositions émises par les différents organismes n'est pas toujours aisée à réaliser. En effet, outre les différences en matière de taux, interviennent de nombreux éléments financiers (frais de dossier, assurances, fonds de garantie, etc.) et des éléments de garantie. La comparaison s'effectuera au niveau du montant total à rembourser sur l'ensemble de la période pour une prestation identique (montant de l'emprunt, durée et périodicité des remboursements), tout en ayant à l'esprit le niveau de garantie (caution,

hypothèque...) demandé par l'organisme bancaire. En effet, un niveau de garantie moins élevé peut justifier un niveau d'intérêt plus élevé.

LES GARANTIES LIÉES AUX CRÉDITS

Les garanties en cas de reprise des actifs

Il existe deux types de garanties dans le cadre de la reprise des actifs : le nantissement et l'hypothèque.

1. Le nantissement du fonds de commerce. Il s'agit d'une garantie réelle que les banquiers, en dehors de toute autre garantie, positionnent en premier rang. En cas de défaillance de l'emprunteur, le produit de cession du fonds de commerce vient rembourser les crédits restant dus. Si l'emplacement du camping est bon et l'activité du camping présente une activité significative, le fonds de commerce a une réelle valeur marchande.

2. L'hypothèque. L'hypothèque ou le privilège de prêteur de deniers en matière de reprise d'immobilier. Bien que cette garantie soit onéreuse et contraignante, les partenaires bancaires vont l'utiliser quasi systématiquement car c'est une garantie solide et qui correspond bien au secteur d'activité où la part du foncier représente une part significative du prix d'acquisition.

Les garanties en cas de reprise des titres

Seul le nantissement des titres de la société reprise est autorisé, les actifs de la cible ne pouvant être donnés en garantie. Il s'agit d'une garantie très faible, la valeur des titres étant le plus souvent nulle en cas de dépôt de bilan. Des garanties complémentaires sont donc fréquemment demandées par les banques. On retrouve :

- la caution personnelle du repreneur ou de tiers, dont la portée et les conséquences seront évoquées dans le troisième point de cette section ;
- le nantissement de valeurs mobilières possédées par le repreneur ou

Elle a dit

« COINCÉS PAR NOTRE APPORT, IL FAUDRAIT PRESQUE PAYER COMPTANT ! »

Nous avons revendu récemment le camping que nous avons acquis il y a un peu plus d'un an. Trop dépendant à notre goût de son activité restauration, ouverte à l'année, nous voulons nous recentrer sur l'activité purement camping. Notre problème actuellement est que, compte tenu de notre apport limité à 350000 €, nous ne trouvons pas d'affaire intéressante. Même une affaire à 700000 €, étant donné les prix pratiqués, ne présente pas suffisamment de perspectives *a priori*. Aujourd'hui, nous ne passons même pas le filtre des agences immobilières. Ou alors il faudrait payer comptant!

Mme BERTAUD, ex-proprétaire du camping Le Septentrion, ★★★, 75 emplacements, Brûlon (Sarthe). En quête d'acquisition.

un tiers (contrat d'assurance-vie, Sicav, comptes à terme) ;

- l'inscription hypothécaire sur la résidence principale ou secondaire de l'emprunteur ;
- la contre-garantie d'une société de caution mutuelle ou d'Oséo.

L'ensemble de ces garanties peut bien évidemment venir en complément des sécurités classiques, prises lors d'acquisition d'actifs.

Les garanties alternatives

↳ Les sociétés de cautions mutuelles

Pour les sociétés de cautions mutuelles, il s'agit de sociétés privées, dont l'objet est de favoriser l'initiative économique en garantissant les crédits bancaires, par le biais de la mutualisation des risques. Les taux de garantie apportés aux créanciers varient de 40 à 100% selon les sociétés et la nature du risque couvert. Cette garantie extérieure est très appréciée par les banques car elle constitue, d'une part, une garantie complémentaire de très bonne qualité et, d'autre part, cela permet à l'organisme bancaire d'avoir un deuxième



SARL FRANCOIS & Fils
Tel. : 01.64.08.07.63 Fax : 01.64.08.23.51

**Présent à
Campo Ouest
2012**







regard sur le dossier de financement pour ainsi conforter son analyse. Le mode de fonctionnement est simple. Une entreprise souhaitant bénéficier d'une garantie doit verser à la fois une commission d'intervention comprise entre 0,5 et 1% du capital emprunté et cotiser à un fonds de garantie à hauteur de 3 à 5% du capital emprunté, selon les organismes et la nature des risques couverts (création, investissement, transmission).

Oséo est né en 2005, à l'initiative du gouvernement français, de la réunion des compétences de trois organismes ayant, historiquement, une mission d'intérêt général au service des TPE/PME: la BDPME (Banque du développement des PME), et sa filiale Sofaris, de l'Anvar (Agence française de l'innovation) et du GIE Agence des PME.

Du fait de son actionnariat (60% l'État, 40% les banques), Oséo dispose de moyens d'action et d'une politique de risque qui se détachent par rapport aux sociétés de cautions mutuelles. Sa garantie est

recherchée par les banques, tant pour la solvabilité de sa signature que pour l'expertise de son analyse. Par rapport à une société de caution mutuelle :

- aucune commission n'est à verser au titre des fonds de garantie ;
- l'intervention d'Oséo limite automatiquement la portée des cautions dans les cas où elles sont demandées, à 50% du capital restant dû ;
- la résidence principale de l'emprunteur est protégée. Aucune hypothèque ne peut être inscrite au titre du crédit garanti et la mise en jeu de la caution ne peut pas s'appuyer sur la résidence principale.

Les garanties souhaitables

↳ *L'assurance décès, invalidité et incapacité au profit des banques*

L'accord de crédit en matière de transmission dépend pour une large part du profil du repreneur. Son décès ou son absence prolongée, du fait d'une invalidité ou d'une incapacité, ne peut que fragiliser l'entreprise, lourdement endettée du fait du rachat. Il est donc très important de bien assurer le ou les repreneur(s) sur le décès, l'invalidité et l'incapacité de manière définitive, voire temporaire. ❖

Oséo, entreprise publique qui finance la croissance des PME, est présente dans toute la France.



L'avis de l'expert

Vade-mecum du financement

- ↳ Des financements plus difficiles et des banques plus exigeantes avec : des niveaux d'apports compris entre 35 et 50% du coût d'acquisition ; une attention particulière sur l'adéquation entre le/les repreneurs et les fondamentaux du projet : connaissance du secteur camping, motivation, personnalité et compétences des repreneurs, valorisation du camping, équilibre financier, diagnostic du camping, potentiel, prévisions, projet de développement. Ces derniers points seront consignés dans un dossier bancaire (business plan) qui devra dépasser le stade des chiffres et mettre en évidence les aspects stratégiques, qualitatifs et de développement qui feront les succès de demain.
- ↳ Pour les remboursements d'emprunts : viser des échéances annuelles ; le cas échéant, négocier un différé de remboursement (un an, premier remboursement après la deuxième saison) en capital.
- ↳ Maîtriser les fondamentaux du secteur : ratios clés, environnement marché, normes, les aspects commerciaux et marketing, le plan de développement.
- ↳ Les prévisions doivent être prudentes et réalistes eu égard au diagnostic du camping et à son potentiel.
- ↳ Demander un accord de principe aux banques, le plus tôt possible et avant le protocole.
- ↳ Aller présenter soi-même son dossier de reprise aux banques.
- ↳ Ne pas investir tout son capital personnel dans l'opération d'acquisition.
- ↳ Consacrer au maximum 70% du résultat reproductible, en cas de reprise des titres ou de la capacité d'autofinancement disponible en cas de reprise des actifs, au remboursement de la dette. Une attention toute particulière sera donnée en cas de reprise des parts avec le plan de financement consolidé Cible/holding.
- ↳ Se faire aider par un professionnel du secteur bancaire pour monter son dossier.