

Sept sources de financement

Afin de financer la transmission de la propriété, le repreneur et le vendeur peuvent s'entendre sur un montage financier qui regroupera diverses sources de financement. Un choix réfléchi, qui tient compte, à la fois des produits disponibles, des caractéristiques de l'entreprise et de ses projets futurs, est un élément essentiel du succès de la transmission. Explorez tous les produits disponibles. Renseignez-vous sur leurs caractéristiques. Faites-vous-les expliquer en détail.

- 1.** Les fonds personnels du repreneur, c'est-à-dire les épargnes individuelles du repreneur, le capital dont il dispose. Le repreneur peut aussi emprunter personnellement sur hypothèque, par exemple, pour l'achat des premières actions.
- 2.** Les fonds que le vendeur est prêt à laisser dans l'entreprise et qui lui seront remboursés progressivement en fonction de certaines ententes comme les notes de crédit, les conventions de rachat d'actions sur plusieurs années, un solde de prix de vente.
- 3.** Un prêt garanti par un programme gouvernemental.
- 4.** Un prêt sur actifs, pour lequel les actifs de l'entreprise sont donnés en garantie.
- 5.** Un financement subordonné à une autre dette qu'une institution financière accorde à des conditions plus souples que celles consenties pour un emprunt traditionnel.
- 6.** Une débeture, soit un prêt non garanti qui comporte aussi des conditions souples, par exemple un moratoire sur le remboursement du capital pour un certain nombre d'années, une clause de conversion, etc.
- 7.** Les fonds d'investisseurs, typiquement d'une société de capital de risque, qui devient actionnaire, sans prise de contrôle et dont la participation peut être rachetée après un certain nombre d'années, quand la situation financière de l'entreprise le permet.