



FINANCER VOTRE PROJET DE REPRISE

Rechercher les différentes sources de financement.

La grande majorité des rachats d'entreprises se financent par emprunt, couramment à hauteur de 70% de l'investissement.

LES FINANCEMENTS

Plusieurs sources de financements doivent généralement être envisagées :

- Les fonds propres que vous apportez, à environ hauteur de 30 % du besoin, constituent dans la plupart des cas le « socle » du projet
- Les financements bancaires complètent ces apports sur la base d'une durée de remboursement de 7 ans le plus souvent
- Suivant la nature des projets, d'autres moyens de financement peuvent être mobilisés : les interventions de sociétés de capital développement, de Business Angels (www.franceangels.org) ou les interventions de structures associatives sous forme de prêt d'honneur (Plateformes d'Initiative Locale,...).

Le crédit vendeur n'est en revanche à considérer que par défaut : son remboursement sur une période courte peut perturber les équilibres de trésorerie.

Toutes les aides et financements

LES BANQUIERS ET INVESTISSEURS

Les banquiers s'appuient sur la capacité de l'entreprise à dégager un résultat suffisant pour honorer les engagements bancaires sur une période habituellement de 7 ans. Au-delà des éléments financiers prévisionnels, ils examinent votre capacité à gérer l'entreprise ainsi que les éléments techniques, commerciaux, humains liés à l'activité de l'entreprise afin de mesurer leurs risques. N'hésitez pas à consulter plusieurs réseaux bancaires qui vont pouvoir, selon leurs sensibilités et leurs priorités, appréhender de manière différente votre projet. Le banquier du vendeur qui a une bonne connaissance de l'entreprise pourra évidemment être consulté.

Les investisseurs, eux, cherchent à réaliser une plus-value à leur sortie du capital. Ils sont plus ou moins interventionnistes en fonction de leur positionnement majoritaire ou minoritaire dans le capital ; ils peuvent être privés ou publics. Enfin, des réseaux associatifs interviennent dans le cadre de prêts d'honneur. Il peut également exister des aides locales spécifiques.

MONTAGE DE DOSSIERS D'AIDES PUBLIQUES

Pour vous y aider : trois jours d'intervention dont 2 à 4 entretiens avec le dirigeant et rédaction du dossier final diffusé aux financeurs.

OBJECTIF(S) :

- Identifier les dispositifs d'aides publiques (subventions et financements)
- Vérifier l'éligibilité de l'entreprise et des assiettes d'investissement
- Présenter le projet aux financeurs si nécessaire
- Monter le dossier de financement et le diffuser aux financeurs

Prix : 380 € HT si la subvention est inférieure à 30 000 €

380 € HT + 1% du montant collecté si la subvention est supérieure à 30 000 €

En savoir +

Yves Le Mercier

[email](#)

02 97 02 40 00



21 Quai des Indes, CS 30362, 56323 Lorient Cedex / 02 97 02 40 00 / contact@morbihan.cci.fr